Catalogue Formations

CONTRÔLEURS DE GESTION ▪ DIRECTEURS FINANCIERS

2014

DFCG FORMATION

www.dfcg-formation.com

Les formations **intra**

by DFCG

© mh-werbedesign - Fotolia.com

- **Finance pour non-financiers**
- **Piloter les investissements**
- **Ingénierie financière**
- **Excel pour contrôleurs de gestion**
- **Business plan**
- **Les fondamentaux des normes IFRS …**

Vous souhaitez organiser ou adapter une formation présentée à notre catalogue dans vos locaux ?

Vos besoins de formation sont spécifiques et vous souhaitez créer un projet de formation sur mesure pour vos collaborateurs ?

Notre équipe, accompagnée de notre réseau de formateurs experts, est à votre disposition pour étudier votre projet de formation et définir un programme adapté tout en respectant vos spécificités.

Les + de la formation intra

+ Une formation adaptée à vos besoins
+ Des exercices et cas pratiques adaptés à votre environnement
+ L'acquisition de pratiques et d'un langage commun pour une meilleure cohésion de vos équipes
+ Une optimisation de votre budget formation

Pour toute demande, contactez Stéphanie Poindrelle au 01 40 20 96 04 ou par mail stephaniepoindrelle@dfcg.asso.fr

edito

Madame, Monsieur, chers clients

Le succès de notre offre ne se dément pas : ***une augmentation de 65% de participants en 2012 et un taux de satisfaction de 98,4 %*** *sont les meilleurs gages de notre* ***positionnement d'excellence dans l'expertise financière*** *que vous tous, membres de notre communauté financière, venez chercher chez nous.*

Nourris par une collaboration étroite entre la DFCG et les entreprises, ainsi que par un contexte professionnel en perpétuel changement, nous continuons à faire évoluer notre catalogue au plus près de vos besoins. Avec ***24 nouveautés*** *dans ce catalogue 2014, vous ne trouverez pas moins de* ***93 formations*** *classées en* ***5 grands thèmes*** *que nous vous engageons à découvrir en détail :*

- *Contrôle de gestion,*
- *Finance,*
- *Comptabilité,*
- *Juridique et fiscalité,*
- *Management et efficacité professionnelle.*

Nos formateurs sont tous issus de l'entreprise car c'est dans cette ***interaction entre pédagogie et expériences*** *que la valeur ajoutée de votre investissement se révèle le plus fructueux : nos* ***nombreux témoignages de satisfaction*** *que vous pouvez découvrir tout au long du catalogue et sur notre site le prouvent et nous renforcent dans cette conviction.*

L'équipe formation de la DFCG est à votre disposition pour vous aider à construire le ***parcours pédagogique*** *le mieux adapté à vos besoins en alliant initiation et expertise, formations courtes d'un ou deux jours et cycles longs. Elle pourra également vous accompagner dans la construction de* ***formations « intra » sur mesure*** *pour s'adapter aux spécificités de votre entreprise et ajouter ainsi une* ***dimension plus collective et managériale*** *à vos actions.*

Enfin, notre contexte associatif nous permet de vous proposer des ***offres financières particulièrement attractives****, en particulier grâce aux* ***Packs DFCG Formation 4, 6 ou 8 jours****.*

Parce que nous sommes convaincus que la formation n'est plus un luxe mais qu'elle est devenue incontournable à votre « employabilité », vous saurez trouver dans ce catalogue de quoi répondre à vos propres défis et à ceux de votre entreprise.

Bien cordialement

Xavier de Saint-Marc
Responsable du catalogue DFCG Formation

« Parce que partage des savoirs et enrichissement professionnel font partie de nos valeurs, la DFCG, grâce à son centre de formation, vous accompagne dans le développement de vos compétences et dans l'acquisition de nouveaux savoir-être indispensables aux fonctions finance-gestion et contribue à accroître votre employabilité dans un monde en transformation. »

Thierry Luthi
Président de la DFCG

DFCG FORMATION

la référence

www.dfcg-formation.com

- PLUS DE **90** FORMATIONS DÉDIÉES À LA FONCTION FINANCE-GESTION
- DES FORMATIONS INTRA ADAPTÉES À VOS BESOINS

Créé en 2000, DFCG Formation accompagne les professionnels de la fonction finance-gestion dans l'acquisition et le développement de leurs compétences métier : processus budgétaire, système d'information, comptabilité et fiscalité, finance d'entreprise, management des équipes…

Les activités s'organisent autour de quatre départements :

- Les formations catalogue, sous la responsabilité de Xavier de Saint-Marc : plus de quatre vingt-dix formations, d'un ou deux jours, spécialement conçues pour les directeurs financiers, les contrôleurs de gestion et les cadres de la fonction finance ;
- Les formations intra-entreprise, dédient et adaptent les savoir-faire de nos formateurs aux besoins spécifiques des entreprises ;
- La certification de compétences, sous la responsabilité de Frédéric Doche, qui consacre le rôle référentiel de la DFCG dans le monde de la finance d'entreprise ;
- Les relations avec les grandes écoles et les universités, sous la responsabilité de Michel Rouach, avec de nombreux partenariats parmi lesquels : EDHEC, HEC, IAE Aix-en Provence, IAE Bordeaux, SciencesPo Paris, Université Montpellier I, Université Paris I, Université Paris Dauphine, Université Paris 2 Panthéon-Assas…

Myriam Bossert, directrice de la formation au sein de l'Association, Stéphanie Poindrelle, responsable marketing, et Valérie Saint-Yves, assistante formation, développent ces départements en partenariat avec les membres bénévoles concernés.

DFCG Formation vous donne l'assurance de bénéficier de formations opérationnelles et de profiter d'une forte expertise métier.

Nos engagements sur les formateurs

Nos formateurs font l'objet d'une sélection rigoureuse par un comité composé de bénévoles de l'Association qui se porte garant de leur expertise.

Nos formateurs viennent du monde de l'entreprise. Ils établissent ainsi une relation de proximité avec les participants, permettant une interactivité forte, ce qui facilite l'acquisition des connaissances et compétences, mais aussi l'échange d'expériences à travers les nombreux cas pratiques et exercices réalisés tout au long de nos formations.

Ils nous font confiance :

Adisseo, Carrefour, Cegid, CNIM, Crédit Agricole, EDF, Farinia, Flir ATS, Gdf-Suez, Gifi, Groupe Fidorg, Groupe Nocibé, Groupe Seb, Ikea, Ipsos, Le Télégramme, Maison du Café, Mitech, Printemps, Proservia, Le Républicain Lorrain, Lyonnaise des Eaux, PMU, Sephora, SFR, SII, SNCF, Sodexo, Sogetrel, SQLI, Total, Verdesis…

Bien cordialement,

Sylvie Bretones

Présidente du Centre de Formation DFCG

Crédit photo : Jean-François Lange

DFCG

ASSOCIATION NATIONALE
DES DIRECTEURS FINANCIERS
ET DE CONTRÔLE DE GESTION

REJOIGNEZ LE 1ER RÉSEAU DES DIRIGEANTS FINANCE-GESTION

- **Échanger** avec ses pairs grâce aux groupes de travail du Comité scientifique, aux clubs sectoriels et aux groupes transversaux
- **Adhérer** à une communauté dynamique
- **Développer** des savoir-faire qui font la différence et bénéficier de près de 20 % de réduction sur les inscriptions aux formations DFCG
- **Partager** un espace de convivialité et d'échanges
- **Se constituer** un réseau régional, national et international
- **Décrypter** l'actualité finance-gestion
- **Profiter** d'avantages exclusifs sur les conférences et événements DFCG
- **Accéder** gratuitement à l'annuaire des membres de la DFCG

DÉCOUVREZ LES ACTIVITÉS DE LA DFCG SUR LE SITE
www.dfcg.com

Votre contact DFCG : *Béatrice de Bazelaire,*
Responsable Relations Adhérents & Développement
01 42 27 94 55
beatricedebazelaire@dfcg.asso.fr

CALENDRIER FORMATIONS

Sessions	Durée	Janvier	Février	Mars	Avril
CONTRÔLE DE GESTION - LES FONDAMENTAUX					
Parcours – Contrôle de gestion	12 jours	**28-29**			
Cycle contrôle de gestion	6 jours	**28-29**		**27-28**	
De la comptabilité au contrôle de gestion *L'essentiel du contrôle de gestion*	2 jours	**28-29**			
Tous contrôleurs de gestion *Maîtriser les outils et techniques essentiels*	2 jours				
Excel pour contrôleur de gestion - Niveau 1 *Maîtriser les fonctions avancées*	2 jours	**23-24**			
Excel pour contrôleur de gestion - Niveau 2 *Maîtriser les graphiques avancés et les macros*	2 jours			**24-25**	
CONTRÔLE DE GESTION - COÛTS ET REVENUS					
Évaluer votre comptabilité analytique *Identifier les axes d'amélioration afin d'accroître sa qualité et améliorer sa pertinence et son utilité*	2 jours				
Mettre en œuvre une démarche ABC/ABM *Assurer l'efficacité de la méthode*	2 jours				
Piloter l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise *La boîte à outil au service de la performance*	2 jours				
CONTRÔLE DE GESTION - PROCESSUS BUDGÉTAIRE ET PILOTAGE					
Élaborer et contrôler un budget *Le processus budgétaire de A à Z*	2 jours				
Contrôle de gestion : le pilotage stratégique des performances *Mettre en place les outils d'aide à la décision*	2 jours			**27-28**	
Mettre en œuvre le tableau de bord stratégique et le Balanced Scorecard *Méthode et outils*	2 jours		**6-7**		
Réaliser des business reviews efficaces (N) *Mode d'emploi*	2 jours				**3-4**
Le contrôle de gestion en PME *Mettre en place un pilotage pertinent et efficace*	1 jour				
Le contrôle de gestion d'un centre de profit (N) *Élaborer le budget et suivre les réalisations*	2 jours				**7-8**
CONTRÔLE DE GESTION MÉTIER					
Le contrôle de gestion des activités de services (N) *Mesurer la performance et optimiser les outils*	2 jours				**31-1er avril**
Le contrôle de gestion industriel *Concevoir et mettre en œuvre un dispositif efficace*	2 jours				**9-10**
Le contrôle de gestion bancaire (N) *Maîtriser les méthodes et les outils*	2 jours				
Le contrôle de gestion de l'activité commerciale *Choisir les outils de contrôle et de pilotage adaptés*	2 jours				
Contrats de service, CSP, prestation de services internes *Passer d'un management par les ressources à un management par les prestations*	2 jours				**7-8**
Le contrôle de gestion social *Piloter la performance des RH*	2 jours				**3-4**
Le contrôle de gestion appliqué à la direction des systèmes d'information *Le DSI, acteur de la performance de l'entreprise*	2 jours			**24-25**	
Piloter un projet SI *Comment réussir la mise en œuvre d'un ERP*	2 jours				
FINANCE					
Cycle long - Finance d'entreprise	5 jours			**21**	
Stratégie financière d'entreprise (N) *Acquérir les mécanismes fondamentaux de la finance d'entreprise*	2 jours				
Construire un business plan *Valider la cohérence et la rentabilité de votre projet*	1 jour			**21**	
Pérenniser les relations avec ses partenaires financiers *Asseoir sa crédibilité et favoriser la prise de décision des partenaires financiers*	1 jour		**13**		
Apprécier le risque par l'analyse financière *Éviter les pièges*	2 jours				**7-8**
Acquérir les fondamentaux de la gestion du risque clients *Prévenir le risque client*	2 jours				

(N) Nouveauté

Calculatrice indispensable

CALENDRIER FORMATIONS

Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Pages
20-21	26-27			22-23	20-21		11-12	p.16-17
22-23					16-17	27-28	11-12	p.18
	16-17				16-17			p.19
26-27							2-3	p.20
22-23				18-19			11-12	p.22
	18-19					24-25		p.23
19-20					20-21			p.24
	23-24						4-5	p.25
15-16					14-15			p.26
20-21							8-9	p.28
	26-27					27-28		p.29
	5-6				13-14			p.30
						20-21		p.31
	19					27		p.32
						17-18		p.33
				29-30				p.34
						20-21		p.35
	12-13						15-16	p.36
	16-17					24-25		p.37
					23-24			p.38
					16-17			p.39
					20-21			p.40
15-16						13-14		p.41
26-27	26-27	20			23-24		1er-2	p.44
	10-11						8-9	p.45
	20					28		p.46
				26				p.47
						24-25		p.48
	10-11					12-13		p.49

Ordinateur nécessaire

CALENDRIER FORMATIONS

Sessions	Durée	Janvier	Février	Mars	Avril
Évaluation d'entreprise - Niveau 1 *Maîtriser les techniques essentielles*	2 jours				
Évaluation d'entreprise - Niveau 2 *Perfectionner la maîtrise des techniques et appréhender les situations spécifiques* N	2 jours				
Évaluer la rentabilité d'un investissement *Prendre une décision d'investissement*	2 jours		**10-11**		
Réussir le financement de son entreprise après Bâle III *Choisir le financement adapté à son projet*	2 jours				**9-10**
Fusions-Acquisitions N *Maîtriser les facteurs clés de succès d'une acquisition d'entreprise*	2 jours				
Comment juger de la performance d'une politique de croissance externe *Critères d'acquisition, analyse, et suivi des risques*	2 jours				
Réaliser une due-diligence financière N *Adopter une démarche structurée*	1 jour				**2**
Ingénierie des opérations de haut de bilan *Enjeux et mécanismes de l'ingénierie financière*	2 jours				
Les fondamentaux du capital investissement *Acteurs, stades d'intervention et structuration*	2 jours			**17-18**	
LBO N *Mécanismes et rôle du DAF*	2 jours				**7-8**
Restructuration d'entreprise *Introduction à la détection des difficultés des entreprises et à leur traitement*	1 jour				
Financer l'innovation N *Cadre légal, méthodes et sources de financement*	1 jour				
Crédit d'impôt recherche *En optimiser la gestion*	1 jour			**26**	
Optimiser, prévoir et gérer sa trésorerie *Méthodes concrètes pour générer du cash et gérer une crise de financement*	2 jours				
Gestion de trésorerie internationale N *Se prémunir des risques de change*	2 jours		**12-13**		
Construire et exploiter un reporting de trésorerie N *Enjeux et méthodologie*	2 jours			**27-28**	
Améliorer le BFR *Diagnostic, plan d'action et pilotage*	2 jours				**3-4**
Établir des prévisions financières *Budget de trésorerie, BFR normatif et plan de financement*	2 jours				
Maîtriser les calculs financiers *Techniques d'actualisation et de capitalisation utilisées en gestion et en finance*	2 jours				
L'essentiel des marchés et instruments financiers *S'approprier les mécanismes des principaux marchés et produits financiers*	2 jours		**6-7**		
Mesurer, évaluer et valoriser le capital immatériel *Passer de l'évaluation extra-financière à la valorisation*	2 jours		**4-5**		
La gestion des risques N *Définir, mettre en œuvre et piloter un processus adapté*	1 jour			**26**	
Contrôle interne *Objectif, cadre réglementaire et outils*	1 jour				
Immobilier *Gérer au mieux et valoriser ses actifs d'exploitation*	1 jour				**11**
Contrats de partenariat public-privé *Maîtriser le montage et le financement des PPP*	2 jours				
Paiements et garanties à l'international N *Utiliser les outils et mécanismes dédiés pour sécuriser ses opérations*	2 jours				**7-8**
Fonction achats N *En optimiser l'organisation*	1 jour				
FINANCE GESTION POUR NON SPÉCIALISTE					
Finance pour non spécialistes *Vocabulaire et fondamentaux de l'analyse financière*	2 jours				
Acquérir les bases de la gestion comptable et financière de l'entreprise N *Apprendre la finance par le jeu en créant et en gérant son entreprise*	2 jours			**20-21**	
Finance pour managers N *Du diagnostic à la stratégie financière de l'entreprise*	2 jours		**11-12**		
Business plan pour non financier N *Construire et présenter un business plan convaincant*	2 jours	**30-31**			
Contrôle de gestion pour non spécialiste *Acquérir les fondamentaux du contrôle de gestion*	2 jours			**13-14**	

N Nouveauté

Calculatrice indispensable

CALENDRIER FORMATIONS

Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Pages
26-27					23-24			p.50
	24-25						4-5	p.51
				22-23				p.53
					2-3			p.54
	30-1er						11-12	p.55
	26-27						1er-2	p.56
					10			p.57
	10-11						15-16	p.58
				25-26				p.59
					6-7			p.60
28						18		p.61
	5						4	p.62
					22			p.63
	5-6						1er-2	p.64
				24-25				p.65
					2-3			p.66
					9-10			p.67
22-23						13-14		p.68
	12-13						17-18	p.69
				16-17				p.70
				18-19				p.71
					15			p.72
21						19		p.73
						26		p.74
	2-3					20-21		p.75
					21-22			p.76
	4						3	p.77
	18-19					18-19		p.78
					13-14			p.79
				22-23				p.80
						20-21		p.81
				30-1er				p.82

Ordinateur nécessaire

CALENDRIER FORMATIONS

Sessions	Durée	Janvier	Février	Mars	Avril
L'essentiel de la comptabilité *Maîtriser les bases de la comptabilité*	2 jours		**4-5**		
COMPTABILITÉ					
Cycle long - Comptabilité et IFRS	6 jours		**4-5**	**17-18**	
Consolidation en normes françaises *Renforcer ses compétences*	2 jours				**10-11**
Consolidation et reporting de gestion *Mettre en œuvre les bonnes pratiques*	2 jours				
Passer des comptes sociaux au reporting groupe en IFRS *Normes de présentation et retraitements*	2 jours			**17-18**	
Mettre en œuvre une démarche de fast-close *Méthodologie et bonnes pratiques pour réduire les délais de clôture*	2 jours		**6-7**		
Comprendre l'essentiel des normes IFRS *Référentiel, états financiers et principales normes*	2 jours			**27-28**	
Les IFRS pour le contrôleur de gestion *Connaître les normes indispensables à son activité*	1 jour			**26**	
Actualiser ses connaissances en normes IFRS *Le point sur les dernières évolutions*	1 jour				
Juste valeur et dépréciation d'actifs en IFRS *Mettre en œuvre les calculs financiers*	2 jours				
JURIDIQUE - FISCALITÉ					
L'essentiel du droit des contrats commerciaux *Maîtriser les points clés des contrats commerciaux de l'entreprise*	2 jours			**18-19**	
Gérer la rupture brutale des relations commerciales établies *Les réflexes à acquérir*	2 jours		**13-14**		
L'essentiel du droit des financements *Maîtriser les points clés nécessaires à la négociation des contrats de financement*	1 jour			**25**	
L'essentiel de la fiscalité *Acquérir les principes et méthodes de base*	2 jours	**27-28**			
Les fondamentaux de la fiscalité internationale *Intégrer les aspects fiscaux dans ses décisions à l'international*	2 jours				**1er-2**
Intégration fiscale (N) *Acquérir les principaux mécanismes*	1 jour				
La pratique du contrôle fiscal (N) *Acquérir une gestion stratégique du contrôle*	2 jours				
Prévenir et gérer un contrôle URSSAF (N) *Zones de risques, procédures et bonnes pratiques*	1 jour				
Prix de transfert - Niveau 1 *Mettre en place et sécuriser sa politique de prix de transfert*	1 jour			**31**	
Prix de transfert - Niveau 2 *Faire face à un contrôle fiscal*	1 jour				
MANAGEMENT ET EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE					
Réussir sa prise de fonction de manager *L'essentiel du management*	2 jours + 1			**17-18**	
Manager des équipes financières *Le management au service de la performance de l'entreprise*	2 jours				
Manager la fonction financière d'une PME-ETI en environnement international (N) *Management et pilotage de la performance*	1 jour			**19**	
Travailler en mode projet *Méthodologie et outils*	2 jours				**1er-2**
Devenir maître de la conduite du changement *Enjeux, méthodes et outils*	2 jours				
Améliorer l'impact de ses actions et gagner en efficacité *S'affirmer dans sa fonction et mieux communiquer*	2 jours			**20-21**	
Gérer les conflits *Une compétence essentielle du manager-leader d'aujourd'hui*	2 jours	**30-31**			
Leadership (N) *Gagner en légitimité*	2 jours + 1	**21-22**		**14**	
Média-training (N) *Déjouer les pièges des journalistes et maîtriser la prise de parole devant les médias*	2 jours				
Faire parler les chiffres *Mieux communiquer pour faire agir*	2 jours				
Powerpoint *Donner plus d'impact à ses présentations*	2 jours				
Anglais comptable et financier *Maîtriser l'essentiel de l'anglais professionnel*	2 jours		**4-5**		

(N) Nouveauté

Calculatrice indispensable

CALENDRIER FORMATIONS

Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Pages
				16-17				p.83
	24-25			16-17-25-26		20-21		p.84
					7-8			p.85
		3-4					1er-2	p.86
				25-26				p.87
				23-24				p.88
	24-25					20-21		p.90
	23						12	p.91
	26						11	p.92
19-20						27-28		p.93
					7-8			p.94
				11-12				p.95
					13			p.96
				15-16				p.97
					21-22			p.98
14							4	p.99
	3-4						9-10	p.100
28							3	p.101
	20					17		p.102
	2						5	p.103
14				18-19		26		p.104
		1er-2					18-19	p.105
						19		p.106
					15-16			p.108
22-23						26-27		p.109
					6-7			p.110
				23-24				p.111
				11-12		12		p.112
12-13						13-14		p.113
		3-4					17-18	p.114
	30-1er					24-25		p.115
					22-23			p.116

Ordinateur nécessaire

Parce que chaque fonction de la direction financière
a ses propres spécificités,
la DFCG vous propose des formations adaptées à vos propres enjeux.

Vous êtes directeur administratif et financier, nous vous proposons de suivre les formations suivantes :

- Construire un business plan *page 46*
- Réussir le financement de son entreprise après Bâle III *page 54*
- Ingénierie des opérations de haut de bilan *page 58*
- Prix de transfert – Niveau 1 *page 102*
- Anglais comptable et financier *page 116*

Vous êtes contrôleur de gestion, nous vous proposons de suivre les formations suivantes :

- Excel pour contrôleur de gestion – Niveau 1 *page 22*
- Le pilotage stratégique des performances *page 29*
- Évaluer la rentabilité d'un investissement *page 53*
- Les IFRS pour le contrôleur de gestion *page 91*
- Faire parler les chiffres *page 114*

Vous êtes comptable, nous vous proposons de suivre les formations suivantes :

- De la comptabilité au contrôle de gestion *page 19*
- Passer des comptes sociaux au reporting groupe en IFRS *page 87*
- Mettre en œuvre une démarche de fast-close *page 88*
- Comprendre l'essentiel des normes IFRS *page 90*

Pour toute demande,
contactez Valérie Saint-Yves au 01 70 36 34 93
ou par mail valeriesaintyves@dfcg.asso.fr

DFCG Formation
vous **propose 3 cycles longs**
pour vous accompagner dans le développement
de vos compétences.

COMPTABILITÉ ET IFRS
Enregistrement des écritures, consolidation et normes IFRS : s'approprier les fondamentaux de la comptabilité, de la consolidation et des normes IFRS

CONTRÔLE DE GESTION
Les missions et outils indispensables : comprendre le métier et les missions du contrôleur de gestion, maîtriser et déployer les outils indispensables

FINANCE D'ENTREPRISE
Business plan, évaluation et croissance externe. S'approprier les principaux outils de la finance d'entreprise

DFCG FORMATION

Pour en savoir plus et s'inscrire, contactez Valérie Saint-Yves au 01 70 36 34 93

Les Packs DFCG Formation

Optimisez votre budget formation sur l'année

Votre fidélité récompensée !

Bénéficiez de 10 à 20 % de réduction sur le prix public en fonction du pack choisi

Pack DFCG Formation 4 jours

Tarif membre
2 150 €HT

Tarif non membre
2 600 €HT

Soit 10% de réduction sur le prix public

Pack DFCG Formation 6 jours

Tarif membre
3 060 €HT

Tarif non membre
3 700 €HT

Soit 15% de réduction sur le prix public

Pack DFCG Formation 8 jours

Tarif membre
3 840 €HT

Tarif non membre
4 640 €HT

Soit 20% de réduction sur le prix public

DFCG FORMATION

DFCG FORMATION

la référence

www.dfcg-formation.com

LES PARTICIPANTS DES FORMATIONS DFCG TÉMOIGNENT

"Je suis agréablement surprise par le niveau de la formation et remercie le formateur pour le partage de ses compétences."
Rozhin AUBE, Contrôleuse de gestion financière, PROSERVIA
A suivi la formation « Excel pour le contrôleur de gestion - Niveau 1 » page 22

"Le formateur a pris le temps d'examiner les attentes de chaque participant."
Valérie LECARPENTIER, Responsable département contrôle de gestion, AGEFIPH
A suivi la formation « Mettre en œuvre une démarche ABC/ABM » page 25

"Cette formation permet de bien comprendre le rôle du contrôle de gestion dans la stratégie d'une entreprise et sa mise en œuvre."
Betty SIMON, Chef de service contrôle de gestion, SOGETREL
A suivi la formation « Contrôle de gestion : le pilotage stratégique des performances » page 29

"Des cas pratiques très bien construits et pouvant être réutilisés en entreprise."
Sylvie WEIS, Comptable et assistante contrôle de gestion
A suivi la formation « Le contrôle de gestion social » page 39

"Une formation de qualité qui m'a permis de bien comprendre la démarche à suivre dans une ambiance adéquate."
Christophe CANNARD, Contrôleur de gestion, MITECH
A suivi la formation « Évaluer la rentabilité d'un investissement » page 53

"En tant que directeur administratif et financier, cette formation est très utile et pragmatique."
Didier GUIOT, Directeur administratif et financier, DIRFIN CONSEIL
A suivi la formation « Comprendre l'essentiel des normes IFRS » page 90

"Une formation dont la pratique illustre bien la théorie."
Élisa DOS SANTOS, Planning Manager, INSTITUT ESTHEDERM
A suivi la formation « Travailler en mode projet » page 108

"Une formation bénéfique mise en valeur par des jeux de rôle et des mises en situation."
Ludovic PELVET, FP&A France et Italie, SPX FLOW TECHNOLOGY
A suivi la formation « Améliorer l'impact de ses actions et gagner en efficacité » page 110

Parcours
CONTRÔLEUR DE GESTION
Les missions et outils indispensables

Objectifs pédagogiques

- ➜ Mieux comprendre le métier et les missions du contrôleur de gestion.
- ➜ Acquérir les mécanismes fondamentaux du processus budgétaire.
- ➜ Maîtriser les outils permettant de piloter la performance de l'entreprise.
- ➜ Connaître les différentes méthodes pour évaluer un investissement.
- ➜ Approfondir sous Excel les fonctionnalités indispensables au contrôleur de gestion.

1 - De la comptabilité au contrôle de gestion • 2 jours

L'essentiel du contrôle de gestion

- **Définir le nouveau métier de contrôleur de gestion**
- **S'approprier les enjeux comportementaux du contrôleur de gestion**
- **Identifier les principales étapes du cycle de gestion et le rôle du contrôleur de gestion**
  Exercice pratique : construction d'un plan opérationnel
- **Panorama des principaux outils et de leur finalité**
  Exercice pratique : construction d'un budget pour une entité de logistique sur la base des techniques de budgétisation par activités (ABB)
  Exercice pratique : exploitation de la comptabilité par activités pour la gestion de l'offre commerciale d'une société industrielle
  Exercice pratique : construction d'un *balanced scorecard* à deux niveaux pour une société de service

Retrouvez le programme dans son intégralité page 19

2 - Élaborer et contrôler un budget • 2 jours

Le processus budgétaire de A à Z

- **S'approprier les principes de construction d'un budget**
  - Les différents horizons de la gestion prévisionnelle
  - Planification stratégique et principes de construction d'un budget
- **Différencier les types de budget**
  - Le positionnement et l'enchaînement des différents budgets
  - Les spécificités des budgets de production, commercial, des frais généraux, des charges de personnel, des investissements, de trésorerie

  Étude de cas : construction d'un budget
- **Valider le budget**
  - Négocier et défendre son budget
  - Procéder aux ajustements budgétaires
  - Techniques de présentation des budgets et des plans d'actions liés
- **Suivre et contrôler le budget**
  - L'analyse des écarts et la mise en place d'action correctrices
  - Les tableaux de bord associés au budget pour piloter la performance de l'entreprise

  Étude de cas : calcul et interprétation d'écarts budgétaires

Retrouvez le programme dans son intégralité page 28

3 - Le pilotage stratégique des performances • 2 jours

Déployer les outils d'aide à la décision

- **Élaborer et formaliser la stratégie en business models**
- **Identifier les principales stratégies génériques et leur impact sur les systèmes de pilotage**
  Exercice pratique : choix d'une stratégie en fonction du contexte externe et des forces et faiblesses d'une entreprise
- **Effectuer le déploiement opérationnel de la stratégie sur les processus**
  Exercice pratique : déploiement d'un business model en indicateurs opérationnels

DFCG Formation a sélectionné pour vous six formations, réparties tout au long de l'année, pour comprendre le métier et les missions du contrôleur de gestion, maîtriser et déployer les outils indispensables.

- **Construire et exploiter des tableaux de bord prospectifs facilitant la prise de décision**
  Exercice pratique : déploiement de la stratégie aux divers niveaux d'une entreprise, groupe, agences, départements
- **Pratiquer la reprévision**

Retrouvez le programme dans son intégralité page 29

4 - Évaluer la rentabilité d'un investissement • 2 jours

Prendre une décision d'investissement

- **Les aspects financiers d'un investissement**
  - Les typologies d'investissements, les flux financiers liés
- **Définir un cadre qui facilite l'analyse**
  Cas pratique : analyse d'un dossier d'investissement à partir d'un cas fil rouge
- **Déterminer la rentabilité prévisionnelle du projet**
  - Le calcul des flux financiers de l'investissement
  - Le choix d'un taux d'actualisation et le coût moyen pondéré des capitaux (CMPC)
  - Déterminer et interpréter les critères de choix d'un investissement : VAN, TRI, *pay-back*

  Cas pratique : calcul de la rentabilité financière d'un projet
- **Mesurer l'impact du financement sur la rentabilité**
  - Choisir les modes de financement : trouver le bon équilibre entre fonds propres et dettes
  - L'impact des choix de financement sur la rentabilité d'un investissement pour l'actionnaire

  Cas pratique : analyse détaillée du financement de plusieurs investissements

Retrouvez le programme dans son intégralité page 53

5 - Évaluer votre comptabilité analytique • 2 jours

Identifier les axes d'amélioration afin d'accroître sa qualité et améliorer sa pertinence et son utilité

- **Définir les objectifs et enjeux de la comptabilité analytique**
  Étude de cas : en sous-groupe, les participants découvrent les différents axes possibles d'analyse des coûts et des marges
- **Positionner les différentes méthodes de calcul**
  - Différencier coûts complets, coûts partiels, coûts standards…
  - Évaluer les risques encourus en cas d'allocations non objectives

  Étude de cas : en sous-groupe, calcul des coûts selon les méthodes ABC et coûts fixes / coûts variables afin d'apprécier l'utilité respective de chaque méthode
- **Apprécier l'ensemble du processus de production de la comptabilité analytique**
  - Examiner le processus sous différents angles
  - Les points clés à étudier

Retrouvez le programme dans son intégralité page 25

6 - Excel pour le contrôleur de gestion • 2 jours

Maîtriser les fonctions avancées

- **Comprendre le rôle du tableau de bord dans le modèle de management**
- **Du concept à la mise en place, comment s'y prendre ?**
- **Comment faire concrètement avec Excel ?**
- **Aller plus loin avec Excel**

Retrouvez le programme dans son intégralité page 22

Code : **CL 01**
Lieu : **PARIS**
Durée : **12 jours**
Tarifs :
Membres DFCG : 6 120€ HT
Non-Membres : 7 400€ HT

Dates :
28-29 janvier
20-21 mai
26-27 juin
22-23 septembre
20-21 octobre
11-12 décembre

Pour qui ?

- Contrôleurs de gestion récemment nommés
- Responsables comptables ou financiers devant prendre en charge le contrôle de gestion
- Toute personne devant prendre des responsabilités dans le contrôle de gestion

Les cycles longs DFCG FORMATION

DFCG Formation a sélectionné pour vous trois formations, réparties sur un semestre, pour comprendre le métier et les missions du contrôleur de gestion, maîtriser et déployer les outils indispensables

Cycle long
CONTRÔLEUR DE GESTION
Les missions et outils indispensables

Objectifs pédagogiques

- ➜ Mieux comprendre le métier et les missions du contrôleur de gestion.
- ➜ Maîtriser les outils permettant de piloter la performance de l'entreprise.
- ➜ Approfondir sous Excel les fonctionnalités indispensables au contrôleur de gestion.

1 - De la comptabilité au contrôle de gestion • 2 jours

L'essentiel du contrôle de gestion

- Définir le nouveau métier de contrôleur de gestion
- S'approprier les enjeux comportementaux du contrôleur de gestion
- Identifier les principales étapes du cycle de gestion et le rôle du contrôleur de gestion
  Exercice pratique : construction d'un plan opérationnel
- Panorama des principaux outils et de leur finalité
  Exercice pratique : construction d'un budget pour une entité de logistique sur la base des techniques de budgétisation par activités (ABB)
  Exercice pratique : exploitation de la comptabilité par activités pour la gestion de l'offre commerciale d'une société industrielle
  Exercice pratique : construction d'un balanced scorecard à deux niveaux pour une société de services

Retrouvez le programme dans son intégralité page 19

2 - Le pilotage stratégique des performances • 2 jours

Mettre en place les outils d'aide à la décision

- Élaborer et formaliser la stratégie en business models
- Identifier les principales stratégies génériques et leur impact sur les systèmes de pilotage
  Exercice pratique : choix d'une stratégie en fonction du contexte externe et des forces et faiblesses d'une entreprise
- Effectuer le déploiement opérationnel de la stratégie sur les processus
  Exercice pratique : déploiement d'un business model en indicateurs opérationnels
- Construire et exploiter des tableaux de bord prospectifs facilitant la prise de décision
  Exercice pratique : déploiement de la stratégie aux divers niveaux d'une entreprise, groupe, agences, départements
- Pratiquer la reprévision

Retrouvez le programme dans son intégralité page 29

3 - Excel pour le contrôleur de gestion • 2 jours

Maîtriser les fonctions avancées

- Comprendre le rôle du tableau de bord dans le modèle de management
- Du concept à la mise en place, comment s'y prendre ?
- Comment faire concrètement avec Excel ?
- Aller plus loin avec Excel

Retrouvez le programme dans son intégralité page 22

Code : **CG 01**
Lieu : **PARIS**
Durée : **6 jours**
Tarifs :
Membres DFCG : 3 060€ HT
Non-Membres : 3 700€ HT

Session 1 :
28-29 janvier
27-28 mars
22-23 mai

Session 2 :
16-17 octobre
27-28 novembre
11-12 décembre

Pour qui ?

- Contrôleurs de gestion récemment nommés
- Responsables comptables ou financiers devant prendre en charge le contrôle de gestion
- Toute personne devant prendre des responsabilités dans le contrôle de gestion

DE LA COMPTABILITÉ AU CONTRÔLE DE GESTION

L'essentiel du contrôle de gestion

Présentation générale

Suivre l'évolution des marchés, accompagner le management dans ses prises de décisions, négocier… : les missions du contrôleur de gestion sont multiples. Cette formation vise à familiariser les managers avec la pratique du métier : ce qui est attendu d'un contrôleur de gestion, les outils de base.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le métier de contrôleur de gestion et positionner son intervention dans les principales étapes du cycle de gestion.
- Identifier les enjeux comportementaux associés.
- Avoir une vue d'ensemble des principaux outils et de leur finalité.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants maîtriseront les méthodes de base de la fonction contrôleur de gestion.

Programme

- **Définir le nouveau métier de contrôleur de gestion**
  - Vigie, il doit suivre l'évolution des marchés, des technologies, des modes de distribution, de la concurrence
  - Coach, il doit aider les managers à piloter vers les performances
  - Éducateur, il doit diffuser le savoir-faire économique et la stratégie
  - Négociateur, il doit aider les opérationnels à identifier les solutions aux contreperformances

- **S'approprier les enjeux comportementaux du contrôleur de gestion**
  - L'importance d'un positionnement à la fois ferme de « gardien de la performance » et souple de facilitateur des décisions
  - L'importance de savoir « se vendre »

- **Identifier les principales étapes du cycle de gestion et le rôle du contrôleur de gestion**
  - Le plan stratégique et le plan opérationnel : le rôle clé de mise en cohérence assuré par le contrôleur de gestion
  - Le budget, année 1 du plan
  - Les tableaux de bord de pilotage : choix des indicateurs, cohérence avec la stratégie
  - L'exploitation des tableaux de bord et le reporting de gestion : reprévisions, plans d'action
  - Le suivi des plans d'action

  Exercice pratique : construction d'un plan opérationnel

- **Panorama des principaux outils et de leur finalité**
  - Le business model de l'entreprise et les choix stratégiques sous-jacents
  - Les outils budgétaires (BBZ, ABB)

  Exercice pratique : construction d'un budget pour une entité de logistique sur la base des techniques de budgétisation par activités (ABB)
  - Les outils de comptabilité de gestion : écarts budgétaires, ABC, standard, *direct costing*…

  Exercice pratique : exploitation de la comptabilité par activités pour la gestion de l'offre commerciale d'une société industrielle
  - Les tableaux de bord prospectifs

  Exercice pratique : construction d'un *balanced scorecard* à deux niveaux pour une société de services
  - Le pilotage de la création de valeur économique

Formation animée par
Denis MOLHO
Consultant Associé
DME Performance

Code : **CE 11**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **28-29 janvier**
ou **16-17 juin**
ou **16-17 octobre**

Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Managers devant prendre des responsabilités dans le contrôle de gestion et disposant de bonnes connaissances financières et/ou comptables : responsables comptables, auditeurs comptables, trésoriers…

Les + de cette formation

+ Le formateur possède une double compétence finance/contrôle de gestion et apporte aide et conseil personnalisé aux participants.

+ Une pédagogie facilitant l'appropriation et la transposition grâce à l'alternance de développements conceptuels, cas pratiques et exemples.

TOUS CONTRÔLEURS DE GESTION

Maîtriser les outils et techniques essentiels

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Pour être efficaces, les contrôleurs de gestion doivent aujourd'hui concilier pilotage des résultats, maîtrise des techniques de base (budgétisation, tableaux de bord, reporting, comptabilité de gestion) et communication avec les opérationnels.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre ce qui est attendu du contrôleur de gestion.
- Maîtriser les techniques essentielles : plans et budgets, comptabilité de gestion, tableaux de bord, reporting.
- Savoir communiquer et se vendre.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants maîtriseront les outils et techniques fondamentaux du contrôle de gestion.

Formation animée par
Denis MOLHO
Consultant Associé
DME Performance

Code : **CE 09**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **26-27 mai**
ou **2-3 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Managers nouvellement nommés dans des fonctions de contrôle de gestion
- Managers désirant comprendre les outils de base afin de travailler plus efficacement avec leur contrôleur de gestion

Les + de cette formation

+ Formation très concrète et interactive s'appuyant sur de nombreux exercices et exemples tirés de l'expérience pratique riche et longue de l'animateur.
+ Une animation favorisant les échanges entre participants.

Programme

- **Comprendre l'évolution du métier de contrôleur de gestion : ce qui a changé**
  - D'un contrôle de gestion de moyens vers un pilotage des résultats : le contrôleur de gestion, pilote du progrès
  - L'importance de la communication et de la négociation

- **Identifier les objectifs de performance et le business model de l'entreprise**
  - CA, création de valeur, indépendance financière, liquidité

  Exercices pratiques : construction du business model d'une société de services industriels et d'une société de fourniture de logiciels

- **S'approprier les principaux outils et leurs finalités**
  - Plans, budgets, reporting, tableaux de bord, comptabilité de gestion, outils du système d'information
  - Les outils du système d'information : outils opérationnels et décisionnels

- **Analyser le cycle plan opérationnel/budgets**
  - Les plans pluriannuels et leur articulation avec les budgets
  - La construction des budgets dans une démarche *top-down*

  Exercices pratiques : construction d'un plan opérationnel sur trois ans et des budgets associés

- **Maîtriser les fondamentaux de la comptabilité de gestion**
  - Comptabilité des coûts et marges, comptabilité budgétaire
  - Focus sur quatre techniques de comptabilité de gestion : coûts par activité, ABC, coûts standards, *direct costing*, comptabilité budgétaire (analyse des écarts…)
  - Les états classiques de reporting et leur exploitation : reporting sur l'exploitation et les résultats, l'endettement et la liquidité, les projets

  Exercice pratique : pilotage de l'évolution des résultats à partir des techniques de comptabilité budgétaire

PACKS DFCG FORMATION
Bénéficiez de 10 à 20% de réduction selon le nombre de formations sélectionnées (page 14)

Tout savoir sur le CONTRÔLE DE GESTION

s'Informer

grâce à la revue Finance&Gestion, à l'Observatoire International du Contrôle de Gestion, aux cahiers techniques et à la collection DFGC / Eyrolles

Participer

aux groupes de travail de la commission Contrôle de Gestion et aide à la décision

se Former

à travers plus de 30 formations abordant l'ensemble des problématiques du métier

Valider

vos savoir-faire avec la 1ère certification de compétences Contrôleur de Gestion DFCG / AFNOR Certification

DFCG

Pour plus d'informations, contactez Myriam Bossert
Directrice de la formation et des études
E-mail : myriambossert@dfcg.asso.fr
Tel. : 01 42 27 83 77

EXCEL POUR CONTRÔLEUR DE GESTION - NIVEAU 1

Maîtriser les fonctions avancées

Présentation générale

La plupart des sociétés ne disposent pas du budget nécessaire à la mise en place d'outils informatiques très sophistiqués, qui par ailleurs ne répondent pas toujours à la problématique spécifique de l'entreprise.
Après une analyse de votre besoin, cette formation permet de mettre en place dans votre société des outils de contrôle de gestion efficaces et robustes, en combinant les données existantes et la puissance d'Excel©.

Objectifs pédagogiques

- Élaborer un tableau de bord sous Excel.
- Connaître et utiliser les fonctionnalités utiles aux contrôleurs de gestion.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants maîtriseront les fonctions sous Excel indispensables au contrôleur de gestion.

Formation animée par
Bernard LEBELLE
Associé Fondateur
Bleu Cobalt

Code : **CP 05**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **23-24 janvier**
ou **22-23 mai**
ou **18-19 septembre**
ou **11-12 décembre**

Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Contrôleurs de gestion
- Directeurs du contrôle de gestion
- Directeurs administratifs et financiers

Les + de cette formation

+ Par un parcours complet de cette thématique, de la théorie à la mise en œuvre, cette formation fournit des méthodologies claires et opérationnelles, complétées d'exercices et de recommandations.

+ Le formateur est l'auteur de l'ouvrage « Construire un tableau de bord pertinent sous Excel » (Ed. d'Organisation, 2013) qui sera remis aux participants de la formation.

Programme

- **Comprendre le rôle du tableau de bord dans le modèle de management**
  - Tableaux de bord *vs Balanced Scorecard*
  - Alignement stratégique et choix des indicateurs-clés
  - Tableaux de bord *vs* reporting
  - Analyses complémentaires : où placer le curseur ?

- **Du concept à la mise en place, comment s'y prendre ?**
  - Recueil et analyse des besoins
  - Conception générale et maquettes
  - Le traitement graphique de l'information de gestion
  - Élaboration d'un prototype
  - Fiabilisation et industrialisation
  - Déploiement et conduite du changement

- **Comment faire concrètement avec Excel ?**
  - Logique d'organisation des onglets
  - Import/export des données
  - Bonnes pratiques d'architecture
  - Élaboration de graphiques avancés
  - Fiabilisation et optimisation de la production des tableaux de bord

  Cas pratiques

- **Aller plus loin avec Excel**
  - Construire et utiliser les tableaux croisés dynamiques
  - Réaliser un audit de fichier/pister les sources d'erreurs
  - Introduction à la fonction "Solver"
  - Automatiser la production des tableaux : introduction aux macros et VBA

  Cas pratiques

"Un formateur efficace et compétent."
Nicolas CHAOUAT, Contrôleur de gestion
IPSOS

EXCEL POUR CONTRÔLEUR DE GESTION - NIVEAU 2

Maîtriser les graphiques avancés et les macros

Présentation générale

Les professionnels de la fonction finance élaborent pour leurs besoins spécifiques des tableaux de bord et des outils d'analyse et de reporting. La volumétrie croissante des informations à gérer nécessite la mise en œuvre d'automatisme et un traitement visuel de l'information plus pertinent pour prévenir l'erreur humaine et faciliter la pleine compréhension de la situation de l'entreprise. À travers un parcours mixant théorie et pratique, cette formation permet d'élaborer des outils avancés d'aide à la décision sous Excel©.

Objectifs pédagogiques

- Sélectionner les restitutions graphiques appropriées.
- Utiliser les macros pour automatiser ses actions.
- Découvrir les fonctions de simulation et les gestionnaires de scenarii.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de réaliser des graphiques pertinents et d'élaborer des macros sous Excel.

Programme

- **Consolider les bases des outils de pilotage**
  - Rappel des grands principes d'élaboration d'un tableau de bord
  Cas pratique : construction d'un outil d'analyse dynamique

- **Les macros : l'automatisation au service de l'utilisateur**
  - La logique de construction des macros
  - La syntaxe des macros : décrypter le langage VBA
  - Différencier les grands types de macros pour automatiser les actions
  Cas pratique : constitution d'une « boite à outils de macros » pour l'outil d'analyse dynamique

- **L'art de la visualisation de l'information**
  - Historique et théorie de la visualisation
  - Maîtriser les principes de design visuel
  - Méthode de sélection d'un graphique
  Cas pratiques

- **Élaborer des restitutions pertinentes**
  - La réalisation de graphiques individuels
  - Élaboration d'un état de restitution complexe pour l'outil d'analyse dynamique

- **Aller plus loin dans la maîtrise de fonctions avancées**
  - Les fonctions de simulation et les gestionnaires de scénarios

Formation animée par
Bernard LEBELLE
Associé Fondateur
Bleu Cobalt

Code : **MG 03**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **24-25 mars**
ou **18-19 juin**
ou **24-25 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Contrôleurs de gestion
- Directeurs du contrôle de gestion
- Directeurs administratifs et financiers

Les + de cette formation

+ Un parcours alliant théorie, méthodologie et mise en pratique permet aux participants de devenir pleinement opérationnels sur les sujets étudiés.
+ Le formateur est l'auteur de l'ouvrage « Convaincre avec des graphiques efficaces » (Ed. d'Organisation 2012) qui sera remis aux participants de la formation.

ÉVALUER VOTRE COMPTABILITÉ ANALYTIQUE

Identifier les axes d'amélioration afin d'accroître sa qualité et améliorer sa pertinence et son utilité

Présentation générale

Cette formation permet d'apprécier l'utilité de la comptabilité analytique en termes d'enjeux (être au service de l'amélioration de l'organisation, de l'attribution optimale des ressources, de la maîtrise de la largeur de la gamme de produits et de services) et de qualité de production (délais, progiciels, capacité d'analyse…).

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser toutes les utilités possibles de la comptabilité analytique.
- Positionner les différentes méthodes de calcul.
- Apprécier l'ensemble du processus : alimentation, calcul, restitutions et analyse.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de calculer et d'analyser des coûts de revient et d'apprécier la qualité de la comptabilité analytique déployée dans leur entreprise.

Formation animée par
Laurent RAVIGNON
Gérant Fondateur
Cabinet Alpha Cen

Code : **CR 01**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **19-20 mai**
ou **20-21 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Comptables
- Toute personne intervenant dans la production de la comptabilité analytique

Les + de cette formation

+ Spécialiste reconnu des techniques de pilotage de la performance et de contrôle de gestion, le formateur assiste PME, grandes entreprises et entités publiques dans la modélisation et dans la mise en place de ces outils depuis plus de 10 ans.

+ La transposition à l'univers professionnel des participants permet, dès leur retour en entreprise, d'appliquer les concepts et méthodologies étudiés.

Programme

- **Définir les objectifs et enjeux de la comptabilité analytique**
  - Attribution optimale des ressources et des moyens
  - Amélioration de l'organisation et des processus
  - Maîtrise de la rentabilité des produits et des services
  - Confrontation avec le tarif

  Étude de cas : en sous-groupe, les participants découvrent les différents axes possibles d'analyse des coûts et des marges et positionnent leur propre comptabilité analytique

- **Positionner les différentes méthodes de calcul**
  - Différencier coûts complets, coûts partiels, coûts standards…
  - Se positionner par rapport à la méthode des coûts complets
  - Savoir évaluer les risques encourus en cas d'allocations non objectives
  - Différencier coûts complets et obligation de réaliser des calculs corrects
  - Les problématiques liées à l'allocation des coûts de structure, des coûts publicitaires importants, de la sous ou suractivité…
  - Apprécier la possibilité de mixer coûts fixes/coûts variables et méthode ABC

  Étude de cas : en sous-groupe, calcul des coûts selon les méthodes ABC et coûts fixes/coûts variables afin d'apprécier l'utilité respective de chaque méthode

- **Apprécier l'ensemble du processus de production de la comptabilité analytique**
  - Examiner le processus sous différents angles : extraction de l'information rapide et fiable du système d'information, traitement correct de tous les coûts directs, déversement et traçabilité des coûts indirects de manière pertinente jusqu'aux produits et clients, présentation des résultats de manière exhaustive et graphique, allocation de ressources suffisantes à l'analyse
  - Les points clés à étudier : les outils informatiques utilisés, l'importance et les compétences des acteurs de la comptabilité analytique…

PACKS DFCG FORMATION
Bénéficiez de 10 à 20% de réduction selon le nombre de formations sélectionnées (page 14)

METTRE EN ŒUVRE UNE DÉMARCHE ABC/ABM

Assurer l'efficacité de la méthode

Présentation générale

Cette formation s'appuie sur la technique de l'Activity Based Costing/Management. Au-delà de la technique, l'utilité de la méthode est abordée largement au travers d'exemples réels et de la transposition à l'univers professionnel des participants.

Objectifs pédagogiques

- Approfondir la méthode ABC et ne pas la confondre avec toute méthode de coûts complets.
- Analyser la valeur des processus.
- Identifier les gisements de rentabilité.
- Construire un modèle d'analyse des coûts et de la performance.
- Dimensionner un projet en fonction des enjeux et des utilités.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de déployer la méthode ABC/ABM dans leur entreprise en étant le plus efficace possible.

Programme

- **Définir les enjeux de la méthode ABC/ABM**
  - Les enjeux d'amélioration de la rentabilité grâce à l'ABC/ABM : améliorer le positionnement stratégique, revoir la politique tarifaire, recentrer le portefeuille de produits, identifier et réduire les gisements de pertes…

- **Connaître la méthodologie de mise en œuvre, les différentes étapes**
  - Déterminer le périmètre du projet
  - Définir les concepts : ressources, activités et processus, les différents types d'inducteurs, la notion de consommation...
  - Passer de la comptabilité analytique à la méthode ABC
  - Choisir et valoriser les inducteurs de coûts
  - La cartographie des processus selon la méthode ABC : méthodologie
    Étude de cas : élaborer une cartographie simplifiée des processus
  - De l'ABC à l'ABM : définir la performance de chaque processus pour l'améliorer et mesurer les gains
  - Choisir les inducteurs d'activité pertinents
  - Passer de la cartographie des processus à la grille de coût de revient
    Étude de cas : élaborer la grille de coût de revient d'une famille de produits

- **Mettre en œuvre**
  - Déployer le projet dans l'entreprise
  - Choisir l'outil informatique approprié : focus sur les progiciels dédiés ABC
  - Communiquer sur l'avancement et les résultats du projet
  - Les facteurs clés de succès et pièges à éviter

- **Assurer l'efficacité de la méthode dans le temps**
  - Comment « faire vivre » et adapter la méthode au fil de l'eau

Formation animée par
Laurent RAVIGNON
Gérant Fondateur
Cabinet Alpha Cen

Code : **CP 02**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **23-24 juin**
ou **4-5 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Comptables
- Managers impliqués dans les problématiques d'amélioration de l'organisation par les processus et d'amélioration de la rentabilité des produits et clients

Les + de cette formation

+ Cette formation est composée de 2 niveaux d'apprentissage :
- le 1er niveau consiste à bien appréhender l'ABC/ABM au travers d'exposés, d'expériences et d'un cas pratique ;
- le 2e niveau se concentre sur l'élaboration, par chaque participant, d'une maquette qui pourra servir de point de départ d'un projet à leur retour dans leur entreprise.

PILOTER L'AMÉLIORATION DE LA COMPÉTITIVITÉ DE L'ENTREPRISE

La boîte à outil au service de la performance

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Comment engager de véritables actions de compétitivité au lieu d'une réduction de budget pénalisant la performance ? Cette formation s'adresse à tous ceux qui veulent actionner pratiquement l'ensemble des leviers de pilotage économique sur la structure de coûts d'une entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Découvrir et mettre en œuvre les outils pratiques pour engager et piloter des démarches de compétitivité.
- Partager les leviers d'amélioration pour les principaux métiers et processus de l'entreprise.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de mettre en place, dans leur entreprise, des actions de compétitivité.

Formation animée par
Olivier BRONGNIART
Président
Cabinet Cost-House

Code : **CP 08**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **15-16 mai**
ou **14-15 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Managers
- Responsables achats

Les + de cette formation

+ Nombreux exemples et illustrations tirés d'expériences réelles.
+ Mise à disposition de « templates » d'outils pour une mise en œuvre immédiate.
+ Études de cas et jeux de rôles permettant de s'approprier la démarche.

Programme

- **Introduction**
  - Performance économique : les nouveaux défis de l'entreprise
  - Les acteurs d'une démarche de compétitivité, travailler ensemble !

- **Mesurer : comment réaliser un diagnostic**
  - Coût, valeur, volume et prix : l'équation de l'économie de marché
  - Mesurer les coûts
    - Coûts directs : fiche de décomposition de coûts, les coûts fournisseurs
    - Coûts complets : pourquoi et comment mieux les construire ? Enjeux business, *Activity Based Costing* et théorie des contraintes
  - Mesurer la valeur
    - Qu'est ce que la valeur ?
    - Les axes d'évaluation : client, marque, organisation, SI, RH…

  Jeu de rôles : mise en évidence de l'impact de la connaissance des coûts sur les décisions business

- **Agir : mener des actions de compétitivité**
  - Système d'information : mesurer avec le modèle économique CIGREF, piloter les investissements SI, améliorer la performance des développements, réduire les coûts d'exploitation
  - Marketing et communication : améliorer l'efficacité commerciale des actions marketing, maîtriser les achats de prestations
  - Vente et service client : améliorer les processus et l'organisation
  - Fonctions « support » : mettre en œuvre un centre de service partagé, piloter la limite *make or buy*
  - Industrie : concevoir à coût objectif un produit (*design to cost*)

  Étude de cas : sur la base du budget d'une DSI et d'éléments de benchmark, construire un plan de compétitivité chiffré et argumenté

- **Pérenniser : piloter les actions dans la durée**
  - Organisation et processus d'amélioration de la performance
  - Le suivi de chaque chantier : la fiche action
  - Le pilotage global des actions de compétitivité : consolider et décider

  Étude de cas : construire le tableau de bord du plan construit lors de l'étude de cas précédente

Les formations **intra**

by DFCG

- **Élaborer et contrôler un budget**
- **Optimiser, prévoir et gérer sa trésorerie**
- **Gérer les conflits**
- **Travailler en mode projet**
- **PowerPoint**

Vous souhaitez organiser ou adapter une formation présentée à notre catalogue dans vos locaux ?

Vos besoins de formation sont spécifiques et vous souhaitez créer un projet de formation sur mesure pour vos collaborateurs ?

Notre équipe, accompagnée de notre réseau de formateurs experts, est à votre disposition pour étudier votre projet de formation et définir un programme adapté tout en respectant vos spécificités.

Les + de la formation intra

+ Une formation adaptée à vos besoins
+ Des exercices et cas pratiques adaptés à votre environnement
+ L'acquisition de pratiques et d'un langage commun pour une meilleure cohésion de vos équipes
+ Une optimisation de votre budget formation

Pour toute demande, contactez Stéphanie Poindrelle au 01 40 20 96 04 ou par mail stephaniepoindrelle@dfcg.asso.fr

Droit Individuel à la Formation DIF

ÉLABORER ET CONTRÔLER UN BUDGET

Le processus budgétaire de A à Z

Présentation générale

Une gestion rigoureuse et réaliste des masses budgétaires est essentielle au bon fonctionnement de l'entreprise. Construire un budget n'a pourtant rien d'évident. Cette formation vous donne les clés pour en réussir la mise en œuvre.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les étapes du processus budgétaire.
- S'approprier les principales techniques de prévisions.
- Savoir dialoguer avec les interlocuteurs budgétaires.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de bâtir leur budget et d'en effectuer le suivi.

Formation animée par
Jean de SIGY
Responsable du contrôle de gestion du RER RATP

Code : **CE 16**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **20-21 mai**
ou **8-9 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Toute personne amenée à élaborer un budget

Les + de cette formation

+ Bénéficiez de la vision d'un expert du contrôle de gestion sur le processus budgétaire.
+ Des conseils pratiques pour passer à la mise en œuvre opérationnelle.

Programme

- **S'approprier les principes de construction d'un budget**
  - Le cycle de gestion et les différents horizons de la gestion prévisionnelle
  - Les points principaux de la planification stratégique
  - Les principes de construction d'un budget
    - Pré-requis et acteurs du budget
    - Les différents éléments de la démarche budgétaire
    - La gestion du planning : un élément clé du processus
  - Le contrôle de gestion : appui à la définition de la stratégie, appui aux directions opérationnelles

- **Différencier les types de budget**
  - Le positionnement et l'enchaînement des différents budgets
  - Le budget commercial : les techniques de prévision des ventes
  - Le budget de production : déterminer et quantifier les ressources nécessaires, calculer les coûts standards
  - Le budget des frais généraux
  - Le budget des charges de personnel : effectif et masse salariale
  - Le budget des investissements : du recensement des besoins d'investissement à la sélection des investissements (VAN, TRI, *pay-back*…)
  - Le budget de trésorerie

  Étude de cas : construction d'un budget

- **Valider le budget**
  - La négociation du budget : une crédibilité qui s'acquiert d'exercice en exercice
  - Réaliser la consolidation des différents budgets : techniques et outils
  - Procéder aux ajustements budgétaires
  - La mensualisation budgétaire
  - Techniques de présentation des budgets et des plans d'actions liés

- **Suivre et contrôler le budget**
  - L'analyse des écarts et la mise en place d'action correctrices
  - La mise en place de tableaux de bord associés au budget pour piloter la performance de l'entreprise

  Étude de cas : calcul et interprétation d'écarts budgétaires

Droit Individuel à la Formation DIF

CONTRÔLE DE GESTION : LE PILOTAGE STRATÉGIQUE DES PERFORMANCES

Mettre en place les outils d'aide à la décision

Présentation générale

La démarche stratégique est une matière vivante et pratique qui n'a de sens que si elle est totalement déployée dans les opérations de l'entreprise. Elle devient de ce fait l'outil fédérateur de la mesure et de l'animation de la performance dans l'entreprise autour de tableaux de bord opérationnels qui lui sont clairement reliés.

Objectifs pédagogiques

- Mettre en forme un plan stratégique et le traduire en leviers et plans d'actions opérationnels.
- Construire des tableaux de bord opérationnels articulés autour de la stratégie et les exploiter dans une logique transversale par processus.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de piloter la performance de leur entreprise.

Programme

- **Élaborer et formaliser la stratégie en business models**
  - Les principaux concepts : création de valeur client, création de valeur économique, facteurs clés de succès, cadre de pilotage, structure financière
  - Exemples de construction de plans stratégiques

- **Identifier les principales stratégies génériques et leur impact sur les systèmes de pilotage**
  - Coûts/volume, différenciation, niche
  - **Exercice pratique** : choix d'une stratégie en fonction du contexte externe et des forces et faiblesses d'une entreprise

- **Effectuer le déploiement opérationnel de la stratégie sur les processus**
  - Les objectifs de performance des processus
  - Les leviers opérationnels
  - Les indicateurs
  - L'intérêt d'un pilotage transversal par processus pour l'animation d'actions de progrès
  - **Exercice pratique** : déploiement d'un business model en indicateurs opérationnels

- **Construire et exploiter des tableaux de bord prospectifs facilitant la prise de décision**
  - La cohérence d'ensemble des tableaux de bord aux divers niveaux d'une organisation à travers l'articulation entre facteurs clés de succès et leviers opérationnels
  - **Exercice pratique** : déploiement de la stratégie aux divers niveaux d'une entreprise, groupe, agences, départements

- **Pratiquer la reprévision**
  - Prévisions d'atterrissage, plans opérationnels glissants, construction de scenarii dans des environnements volatils

Formation animée par
Denis MOLHO
Consultant Associé
DME Performance

Code : **CE 10**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **27-28 mars**
ou **26-27 juin**
ou **27-28 novembre**

Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Contrôleurs de gestion, directeurs du contrôle de gestion et directeurs financiers souhaitant élargir leur vision du contrôle de gestion à la dimension de la performance globale de l'entreprise.

Les + de cette formation

+ Formation très concrète et interactive reposant sur des exemples et cas vécus par l'intervenant.
+ De nombreux exercices pratiques, à plusieurs niveaux, facilitent l'appropriation des méthodes de déploiement « en cascade » de la stratégie.

Droit Individuel à la Formation DIF

METTRE EN ŒUVRE LE TABLEAU DE BORD STRATÉGIQUE ET LE BALANCED SCORECARD

Méthode et outils

Présentation générale

Cette formation donne les éléments fondamentaux les plus récents pour construire un pilotage stratégique en entreprise, qui peut être décliné à tous les niveaux hiérarchiques. De manière très concrète, il s'agit de relier la gestion du court terme aux orientations à long terme, avec des outils adaptés à tout type d'entreprise pour améliorer les performances financières et non financières.

Objectifs pédagogiques

- Améliorer la mise en œuvre de la stratégie du sommet à la base de l'entreprise.
- Transformer les tableaux de bord en outils d'alignement stratégique afin d'améliorer les performances.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de réaliser le tableau de bord stratégique de leur entreprise.

Formation animée par
Pierre-Laurent BESCOS
Consultant en management des performances
Chercheur Associé (EDHEC et IAE de Nice)

Code : **CP 03**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **6-7 février**
ou **5-6 juin**
ou **13-14 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs financiers/DAF
- Responsables financiers et directeurs ou responsables du contrôle de gestion
- Contrôleurs de gestion

Les + de cette formation

+ Ancien manager de centres de responsabilité, le formateur est un spécialiste du management des performances et du contrôle de gestion qu'il pratique depuis de nombreuses années.
+ Animation faisant appel à des résultats d'enquêtes, de nombreux cas pratiques et à un atelier de mise en œuvre concrète dans les entreprises des participants.

Programme

- **Mettre en œuvre les orientations stratégiques dans une entreprise indépendante ou dans un groupe**
  - Diagnostic des principales difficultés rencontrées
- **Maîtriser les principes du tableau de bord stratégique et du *Balanced Scorecard***
  - Focus sur les derniers travaux de Kaplan et Norton sur le système de management stratégique
  - *Balanced Scorecard* et développement durable
- **Élaborer et déployer le *Balanced Scorecard* : étapes de la mise en œuvre pratique et exemples d'applications à différents types d'entreprises**
  - Identification des priorités stratégiques et des objectifs principaux
  - Détermination des leviers d'action
  - Optimisation du choix des paramètres du *Balanced Scorecard* : objectifs, leviers d'action et indicateurs
  - Construction de la carte stratégique
  - Sélection des objectifs et indicateurs
  - Déploiement au sein des différents niveaux hiérarchiques et fonctions
  - Utilisation dans les procédures mensuelles de reporting

  Étude de cas : réaliser le diagnostic stratégique d'une entreprise, la mise en œuvre de son tableau de bord stratégique et son déploiement
- **Concilier système d'information, tableau de bord stratégique et *Balanced Scorecard***
  - Les solutions informatiques disponibles et la diffusion des informations
  - Mise en cohérence avec les autres outils de pilotage : plans opérationnels, budgets, plans d'action...
  - Mise en œuvre opérationnelle et informatique : tests, rodages et stabilisation de l'architecture du tableau de bord, procédures annuelles de révision
- **Choisir les bons indicateurs financiers et non financiers**
  - Les critères de choix

  Étude de cas : à partir d'un cas donné par le formateur, choisir les bons indicateurs de pilotage et les méthodes pour y arriver
- **Mettre en place cette démarche dans votre entreprise : les clés de la réussite**
- **La mise en oeuvre du changement**

NOUVEAUTÉ

CONTRÔLE DE GESTION
PROCESSUS BUDGÉTAIRE ET PILOTAGE

Droit Individuel à la Formation DIF

RÉALISER DES BUSINESS REVIEWS EFFICACES

Mode d'emploi

Présentation générale

Participer aux business reviews fait aujourd'hui partie des missions des responsables financiers et contrôleurs de gestion. Cette formation vous donne les clés pour réaliser des business reviews pertinentes et instaurer un climat de confiance avec les opérationnels.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les enjeux des revues d'activité pour les financiers et les opérationnels.
- Utiliser les outils pertinents pour juger les résultats d'une activité.
- Construire un partenariat avec les opérationnels.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de déployer des *business reviews* efficaces au sein de leur organisation.

Programme

- **Comprendre le rôle des *business reviews* dans le pilotage de l'entreprise**
  - Les modèles de pilotage de la performance des entreprises
  - L'importance des *business reviews*, outil d'animation de la performance
  - Le lien entre stratégie et opérationnel
  - Les différents types de *business reviews* et le rôle du contrôleur de gestion

- **Organiser les *business reviews***
  - Durée et fréquence
  - Les acteurs d'une *business review* et le rôle spécifique des financiers
  - La définition des supports et le lien avec le modèle de pilotage

  Exercice pratique : mise en place concrète des *business reviews* dans un groupe multi-filiales

- **Préparer les *business reviews***
  - L'analyse des résultats et les commentaires
  - La production des supports, les outils, l'automatisation
  - Le partage préalable des données et des résultats
  - La projection, les plans d'actions

  Exercice pratique : préparation d'une *business review* avec un responsable opérationnel : supports, commentaires et plans d'actions

- **Animer les *business reviews***
  - Le rôle et la posture des contrôleurs de gestion
  - Le déroulement idéal des *business reviews*
  - Le constat, l'analyse et l'action

  Exercice pratique : simulation du déroulement d'une *business review* et situations possibles

- **Déployer et faire vivre les *business reviews***
  - Déploiement progressif dans l'entreprise
  - Suivi dans le temps des plans d'actions
  - Faire durer l'intérêt des *business reviews* et les dynamiser

Formation animée par
Guillaume LEBEAU
Directeur du contrôle de gestion
Brico Dépôt

Code : **CE 17**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **3-4 avril**
ou **20-21 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs du contrôle de gestion
- Contrôleurs de gestion
- Managers

Les + de cette formation

+ Bénéficiez de la vision d'un expert du contrôle de gestion.
+ Des conseils pratiques pour passer à la mise en œuvre opérationnelle.

LE CONTRÔLE DE GESTION EN PME

Mettre en place un pilotage pertinent et efficace

Présentation générale

La plupart des PME n'ont pas les moyens de financer une structure et des outils complexes de contrôle de gestion. Cette formation vous permet de découvrir comment piloter de façon simple et efficace votre PME avec des outils adaptés.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les outils indispensables pour gérer votre PME.
- Mettre en place un tableau de bord adapté.
- Réaliser des prévisions de trésorerie fiables.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de déployer au sein de leur structure les outils de pilotage adéquats.

Formation animée par
Gabrielle SUR
Directrice, Eclaria
Professeur à l'Université Paris XI

Code : **CP 07**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **19 juin**
ou **27 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Directeurs/responsables administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Comptables uniques
- Dirigeants

Les + de cette formation

+ Une formation opérationnelle basée sur quinze années d'expérience en contrôle de gestion commercial et industriel.
+ Des outils directement applicables dans votre entreprise.

Programme

- **Construire le budget prévisionnel de votre entreprise**
  - Utiliser un format simple, testé dans de nombreuses entreprises, pour construire des prévisions solides
  Exercice d'application

- **Construire un tableau de bord adapté pour piloter efficacement l'activité**
  - Identifier les indicateurs de performance de l'entreprise, les mettre en forme pour orienter le dirigeant vers des actions concrètes
  - Analyser les résultats mensuels avec le tableau de bord
  - Nombreux exemples commentés
  Exercice d'application

- **Maîtriser la rentabilité de vos produits et de vos clients**
  - Calcul et optimisation de la rentabilité commerciale
  - Les leviers de performance applicables à une PME
  Cas pratique

- **Maîtriser vos prévisions de trésorerie à court, moyen et long terme**
  Cas pratique : création de tableaux transposables dans votre PME
  Exercice d'application : calcul d'un BFR à partir d'états financiers prévisionnels

"Une formation claire, pragmatique et accessible."
Michel BOUCHERGUINE, Directeur financier
EUROSERVICES VOYAGES

NOUVEAUTÉ

CONTRÔLE DE GESTION
PROCESSUS BUDGÉTAIRE ET PILOTAGE

Droit Individuel à la Formation DIF

LE CONTRÔLE DE GESTION D'UN CENTRE DE PROFIT

Élaborer le budget et suivre les réalisation

Présentation générale

Nombre d'entreprises s'organisent en centre de profit. Leur budget doit être construit en cohérence avec la stratégie et avec les objectifs, tout en recherchant la meilleure allocation des ressources pour un maximum d'efficacité.

Objectifs pédagogiques

- Analyser, cartographier et modéliser un centre de profit pour identifier les axes de performance.
- Construire le budget, le présenter et le défendre.
- Préparer suivi analytique, contrôle budgétaire, reporting, indicateurs et tableau de bord.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure d'aborder une mission de contrôle de gestion d'un centre de profit avec le recul nécessaire à une démarche performante.

Programme

- **Situer la place du contrôle de gestion dans le cadre du management d'un centre de profit**
  - S'approprier les objectifs d'une gestion budgétaire d'un centre de profit
  - Identifier les différents types de budgets en fonction de l'activité
  - La déclinaison de la stratégie en objectifs et en budget
  - Analyser, cartographier et modéliser l'activité
  - Le rôle du manageur dans la construction budgétaire

  Exercice d'application : identification stratégie/objectifs/budgets de son centre de profit

- **Construire le budget d'un centre de profit**
  - Maîtriser les techniques de construction budgétaire
  - Principes calculatoires : coûts fixes, coûts variables, saisonnalité, charges pluriannuelles…
  - Simulations et modulations des hypothèses budgétaires

  Exercices d'application adaptés à des secteurs d'activités différents

- **Contrôle budgétaire et contrôle de gestion fondés sur une comptabilité analytique spécifique**
  - Comptabilité analytique du centre de profit comme centre de responsabilité
  - Comptabilité analytique du centre de profit comme centre contributeur à un processus
  - Impacts sur la construction budgétaire

- **Défendre son budget pour être en capacité de réaliser ses objectifs**
  - Maîtriser l'approche du management par les projets, les objectifs
  - Utiliser des documents clairs et chiffrés pour pouvoir négocier ses moyens
  - Argumenter, négocier et gagner son budget, faire face aux arbitrages de la direction

  Exercices : négociation de budgets et arbitrages

- **Préparer le suivi analytique, le contrôle budgétaire, le reporting, les indicateurs, le tableau de bord**
  - Démarche d'animation et de contrôle de gestion de l'activité
  - Le contrôle budgétaire classique, l'analyse des écarts
  - Indicateurs économiques, indicateurs physiques et tableaux de bord

  Exercices d'application

- **Quelques cas particuliers**

- La gestion du centre de profit géré par projets/affaires
- Les objectifs financiers donnés à un centre de profit : stocks, créances, dettes…

- **Exercice de synthèse**

Formation animée par
Éric JANKOWSKI
Directeur administratif et financier

Code : **CE 18**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **7-8 avril**
ou **17-18 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Contrôleurs de gestion
- Managers de centres de profit

Les + de cette formation

+ Directeur administratif et financier, le formateur dispose d'une expérience significative dans le contrôle de gestion.

+ La formation s 'appuie sur de nombreux exercices d'application pour une meilleure acquisition des connaissances.

NOUVEAUTÉ

CONTRÔLE DE GESTION MÉTIER

LE CONTRÔLE DE GESTION DES ACTIVITÉS DE SERVICES

Mesurer la performance et optimiser les outils

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

La complexité, la diversité et l'immatérialité des activités de services, qui ne reposent pas forcément sur des « gammes opératoires », ne les laissent pour autant pas hors du champ du contrôle de gestion. L'objectif de cette formation est de présenter la méthodologie et les outils de modélisation et de pilotage de ces activités à forte valeur ajoutée, fondées sur la performance des ressources humaines.

Objectifs pédagogiques

- Analyser, cartographier et modéliser économiquement les activités de services pour en comprendre les leviers d'actions et de progrès, et pour identifier les axes de performance.
- Présenter les outils de comptabilité analytique adaptés, les reporting, les tableaux de bord.
- Donner une démarche d'animation et de contrôle de gestion des activités de services.
- Aborder les clés de réussite et d'évolution du contrôleur de gestion dans les secteurs des services.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure d'aborder ou d'approfondir une mission de contrôle de gestion des activités de services avec le recul nécessaire à une démarche performante.

Formation animée par
Eric JANKOWSKI
Directeur administratif et financier

Code : **CE 19**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **31 mars-1er avril** ou **29-30 septembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Managers de centres de profit des activités de services

Les + de cette formation

+ Directeur administratif et financier, le formateur dispose d'une expérience significative dans le contrôle de gestion.
+ La formation s'appuie sur des exercices d'application et un cas pratique de synthèse pour une meilleure acquisition des connaissances.

Programme

- **Identifier les différents niveaux de développement du contrôle de gestion des activités**
  - Du contrôle comptable au contrôle budgétaire : une approche « verticale »
  - Du contrôle budgétaire au contrôle de gestion : une approche « horizontale »
  - Le fondement de la modélisation économique des activités de services
  - Les techniques d'un reporting efficace
- **Positionner le contrôleur de gestion dans les activités de services**
  - Spécificités culturelles et organisationnelles des activités de services
  - Le contrôle de gestion au sein des fonctions financières et des fonctions opérationnelles
  - Animation de la construction budgétaire : préparer et défendre un budget
  - Participations directes en support opérationnel du contrôle de gestion

  Exercices d'illustration et retours d'expériences
- **Pratiquer le contrôle budgétaire des activités de services**
  - Mise en place de la comptabilité analytique
  - Les produits et charges linéairement corrélées à des données quantitatives
  - Identification des politiques marketing dans les modèles de *costing*/tarification

  Exercices d'application
- **Mettre en œuvre le contrôle de gestion des activités de services**
  - Spécificité des calculs de coûts dans les activités de services
  - Mise en place de la comptabilité analytique des processus
  - Bonnes pratiques de mise en place d'une comptabilité analytique : comment acquérir la reconnaissance du dispositif par les responsable opérationnels
  - Le principe d'une comptabilité par activités (ABC)

  Exercices d'application
- **Gérer les activités par projets/affaires (ingénierie, études, conseils, R&D…)**
  - Outils d'analyse des projets et de calculs des coûts
  - Prise en compte des capacités de production dans les activités de services
  - Le fonctionnement en coûts standards dans les activités de services
  - Animation de gestion, suivi des réalisations, prévisions actualisées...
  - Méthodes d'analyse des écarts : recherche de l'optimum/asymptote de productivité
  - Indicateurs de pilotage, tableaux de bord, simulations, business plans
  - Approche financière des activités de services : BFR, financements…

  Exercices d'application
- **Cas de synthèse : participer comme contrôleur de gestion à la conception et à l'ouverture d'un nouveau centre de profit dans le secteur des services**

LE CONTRÔLE DE GESTION INDUSTRIEL

Concevoir et mettre en œuvre un dispositif efficace

Présentation générale

Cette formation permet d'améliorer l'efficacité des centres de responsabilité opérationnels grâce à un contrôle de gestion des performances financières et non financières. Son contenu concret facilite la mise en œuvre dans tout type d'entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Relier les approches du terrain aux orientations stratégiques.
- Dégager des pistes d'amélioration avec des outils de contrôle de gestion efficaces et adaptés à l'industrie.
- Relier le contrôle de gestion industriel avec la gestion de production et les autres fonctions de l'entreprise.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants sauront appliquer les méthodes et outils pour développer un contrôle de gestion industriel.

Programme

- **Diagnostiquer les dysfonctionnements des systèmes de pilotage**
  - Outils d'analyse des coûts et de contrôle de gestion industrielle

- **S'approprier les outils et en connaître les points forts et les points faibles**
  - Coûts de revient
  - Prix de cession interne
  - Indicateurs de gestion industrielle…

  Étude de cas : à partir de données fournies par le formateur, faire des propositions d'amélioration de la comptabilité analytique et déterminer les prix de cessions de deux divisions d'une entreprise

- **Incorporer le contrôle de gestion dans les processus de management et en faire un outil de dialogue avec les patrons d'usines**
  - Faire le lien avec la stratégie, le management des ressources humaines, les fonctions opérationnelles, les fonctions support et le choix des investissements

- **Choisir, concevoir et optimiser les outils du contrôleur de gestion industriel**
  - Analyse des coûts, processus budgétaire, reporting financier et tableau de bord
  - Les pièges à éviter

  Étude de cas : réaliser les travaux préparatoires à la mise en place d'un contrôle de gestion industriel dans une entreprise

- **Cas pratiques et applications aux entreprises des participants**

- **Conduire le changement**

"J'ai été impressionnée par l'exhaustivité des sujets abordés durant cette formation."
Cécile FAZEMBAT, Contrôleur de gestion
GROUPE SEB

Formation animée par
Pierre-Laurent BESCOS
Consultant
en management
des performances
Chercheur Associé
(EDHEC et IAE de Nice)

Code : **CE 02**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **9-10 avril**
ou **20-21 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Contrôleurs de gestion
- Contrôleurs d'usines
- Managers de centres de responsabilité

Les + de cette formation

+ Animation faisant appel à des résultats d'enquêtes, de nombreux cas pratiques et à un atelier de mise en œuvre concrète dans les entreprises des participants.
+ L'approche terrain de cette formation prend également en compte les besoins des directeurs d'usines.

NOUVEAUTÉ

CONTRÔLE DE GESTION MÉTIER

LE CONTRÔLE DE GESTION BANCAIRE

Maîtriser les méthodes et les outils

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Comme pour toute entreprise, le contrôle de gestion est essentiel dans les établissements bancaires et financiers. Mesurer la rentabilité, construire des tableaux de bord, élaborer un reporting, réaliser un budget… sont autant de missions essentielles qu'il convient d'adapter aux spécificités du monde bancaire.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les missions et l'organisation du contrôle de gestion bancaire.
- Maîtriser le processus budgétaire bancaire.
- Savoir utiliser les outils de mesure de la performance bancaire.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de maîtriser les principes et techniques du contrôle de gestion bancaire.

Formation animée par
Michel ROUACH
Ancien directeur
du contrôle de gestion
de plusieurs banques

Code : **CE 20**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **12-13 juin**
ou **15-16 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Contrôleur de gestion récent dans la fonction
- Responsables financiers et comptables
- Inspecteurs et auditeurs internes

Les + de cette formation

+ Ancien directeur du budget et du contrôle de gestion du Groupe BNP Paribas, le formateur est un expert reconnu du contrôle de gestion bancaire. Il est coauteur de l'ouvrage de référence « Contrôle de gestion bancaire » (RB Édition, 2012).

+ Une formation opérationnelle basée sur l'expérience du formateur lui permettant d'illustrer les concepts abordés.

Programme

- **Comprendre les missions et l'organisation du contrôle de gestion bancaire**
  - Objectifs, outils et processus
  - Acteurs et clients du contrôle de gestion
  - L'organisation de la fonction : différents niveaux de contrôle de gestion, effectifs, évaluation et contrôle interne…
  - Éthique et contrôle de gestion

- **Mesurer la rentabilité**
  - Les spécificités du secteur bancaire
  - Méthodologie de calcul du produit net bancaire
    - Affectation des capitaux par centre de profit
    - Taux de cession interne
    - Décomposition de la marge sur intérêts en marge commerciale et marge de transformation

  Étude de cas
  - Calcul des charges et des coûts d'opération
    - Architecture générale du calcul des charges
    - Calcul du coût unitaire moyen complet réel
    - Coûts standard
    - Les autres types de coûts : coûts partiels, coûts variables/fixes, coûts de marché...

  Étude de cas
  - Autres axes de mesure de la rentabilité : par produit, par client…
  - Les précautions à prendre en matière de mesure de la rentabilité

- **Construire les tableaux de bord et choisir les indicateurs**
  - Objectifs et typologie des tableaux de bord
  - Le tableau de bord des centres de responsabilité
  - Le tableau de bord financier
  - Le reporting, les indicateurs d'activité et de performance

- **Élaborer les plans, budget et contrôle budgétaire**
  - Plan stratégique et plan opérationnel
  - Le budget : caractéristiques, organisation et calendrier
  - Suivi budgétaire et analyse des écarts
  - Les précautions à prendre en matière budgétaire

LE CONTRÔLE DE GESTION DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

Choisir les outils de contrôle et de pilotage adaptés

Présentation générale

Piloter une activité commerciale consiste à rechercher des marges élevées en dosant correctement les différents éléments : prix, volumes, moyens commerciaux fixes et variables, force de vente, rentabilité par client, rentabilité par marché. Le contrôleur de gestion commercial structure la démarche et optimise cet équilibre.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les outils de pilotage d'une activité commerciale.
- Optimiser la performance commerciale.
- Vérifier la cohérence dans l'attribution des moyens humains et financiers.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de déployer les méthodes et outils nécessaires à la mise en place d'un contrôle de gestion pour des activités commerciales.

Programme

- **Établir un diagnostic préalable au travers d'un outil standard, le plan marketing**
  - Analyser la rentabilité commerciale par famille de produits et typologie de clients (B to C)
  - Favoriser une triple lecture notre entreprise/notre distributeur/ le client final (B to B) : qui gagne combien ?

- **Construire un modèle de simulation prix/volumes/coûts commerciaux**
  - Intégrer l'expérience passée : formalisation des bilans de campagnes promotionnelles
  - Prendre en compte les données issues de *benchmarking*
  - Élasticité prix/volumes, taux d'accroche et taux de transformation

- **Optimiser la performance commerciale et élaborer les maquettes d'analyse**
  - Moyens commerciaux fixes et variables : identifier le juste nécessaire
  - Stock central et stock réseau
  - Surstockage et rupture
  - Croissance et rentabilité

- **Piloter et rémunérer la force de vente**
  - Mesure et pilotage de la pression commerciale
  - Tableaux de bord commerciaux

- **Construire un budget commercial permettant d'atteindre le niveau de rentabilité souhaité**
  Étude de cas : analyse de différents formats de budgets commerciaux

"Le formateur dispose d'une forte expérience et intéragit avec les participants."
Guillaume DUQUEF, Contrôleur de gestion commercial GROUPE NOCIBÉ

Formation animée par
Gabrielle SUR
Directrice, Eclaria
Professeur à l'Université Paris XI

Code : **CE 03**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **16-17 juin**
ou **24-25 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Contrôleurs de gestion et directeurs administratifs et financiers chargés de suivre et d'optimiser la marge commerciale

Les + de cette formation

+ Le formateur dispose d'une expérience de contrôleur de gestion au sein de la direction commerciale d'un grand groupe automobile et de différentes PME travaillant avec la grande distribution.

+ Cas pratiques construits à partir de cette expérience, avec fichiers Excel directement transposables en entreprise.

CONTRATS DE SERVICE, CSP, PRESTATION DE SERVICES INTERNES

Passer d'un management par les ressources à un management par les prestations

Présentation générale

Cette formation vous donne les clés pour mettre en place les outils de mesure de la valeur et du coût des prestations des services supports (directions du système d'information, des ressources humaines, des services généraux…) et de leurs tarifs. Elle couvre l'ensemble des situations pour lesquelles le management d'une entité doit passer du management des ressources au management des prestations.

Objectifs pédagogiques

- Définir précisément les prestations et leurs variantes.
- Normer leur contenu et établir des contrats de service.
- Calculer les coûts de revient, les rentabilités et les modalités de tarification selon la méthode ABC.
- Instaurer des instances de dialogue entre clients internes et prestataires.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de déployer dans leur entreprise un contrôle de gestion et une gouvernance adaptés aux situations de transition évoquées.

Formation animée par
Laurent RAVIGNON
Gérant Fondateur
Cabinet Alpha Cen

Code : **CP 09**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **7-8 avril**
ou **23-24 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Contrôleurs de gestion, responsables administratifs et financiers, responsables comptables
- DSI, DRH, responsables des services généraux et des achats

Les + de cette formation

+ À l'appui des apports théoriques, des études de cas et des réflexions en sous-groupes permettent d'apprécier les conditions de réussite des méthodes ABC/ABM dans les directions support afin de mettre en place une véritable gouvernance des prestations internes.

Programme

- **Déterminer les enjeux de la mise en place d'une gouvernance des prestations des services support**
  - Passer d'une logique de facturation de coûts déconnectée de la valeur des prestations à une logique de gouvernance de ces prestations fondée sur les paramètres coût/qualité/délai
  - Déterminer les composantes d'une bonne gouvernance des prestations

  Exercice d'application : calcul des coûts de revient suivant les méthodes traditionnelles et suivant la méthode ABC, comparaison et analyse

- **Élaborer les coûts, les indicateurs et les tarifs de prestations adéquats**
  - Identifier les prestations et toutes leurs variantes
  - Intégrer la typologie des coûts
  - Passer du coût au tarif de la prestation et de ses variantes : méthodologie
  - Définir la valeur client de chaque prestation
  - Déterminer les indicateurs coût, qualité et délai

  Partage d'expériences : échanges sur les difficultés le plus fréquemment rencontrées

PACKS DFCG FORMATION
Bénéficiez de 10 à 20% de réduction selon le nombre de formations sélectionnées (page 14)

LE CONTRÔLE DE GESTION SOCIAL

Piloter la performance des RH

Présentation générale

Cette formation permet de mettre en place et de faire vivre le pilotage de la performance des ressources humaines.

Objectifs pédagogiques

- Connaître les fondamentaux en matière de contrôle de gestion des RH.
- Mettre en place et faire vivre un reporting social pertinent car relié à la stratégie business et adapté aux besoins des différents acteurs.
- Aller à l'essentiel en améliorant rapidement les outils actuellement utilisés dans l'entreprise.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de construire et de mettre en œuvre les outils de reporting et de pilotage des ressources humaines.

Programme

- **Comprendre les enjeux de la fonction RH et les missions du contrôle de gestion social**
  - Le contrôle de gestion social : définition, enjeux, acteurs
  - Évaluer le degré de maturité du reporting social et du SIRH de son entreprise
  - Performance, performance RH, gestion par les objectifs, par les processus
- **Régler les problèmes de sémantique**
  - Distinguer reporting et pilotage
  - Gestion des effectifs en France et à l'international : mettre en place un référentiel commun et réconcilier les différentes notions
  - Identifier les différentes composantes de la gestion des coûts du travail : brut, brut chargé, masse salariale paie vs comptable…

  Retours d'expériences et cas pratiques
- **Construire des outils de reporting adaptés**
  - Les objectifs du reporting
  - Suivi des effectifs, des contrats, des flux : retours d'expériences sur les meilleures pratiques, présentation de modèles à adapter à son contexte
  - Suivi du coût total du travail : ce qu'il faut faire, ce qu'il ne faut pas faire ; modèles permettant les analyses d'écart et répondant aux préoccupations des managers, des DAF et des DRH

  Cas pratique : analyse et pistes d'amélioration des états de reporting des participants
- **Connaître les fondamentaux en matière de projection de masse salariale**
  - Maîtriser le vocabulaire : effets d'effectifs, de structure, effet masse, effet niveau, GCT, Noria, effets déport/report…
  - Savoir calculer la variation totale de la masse salariale d'un exercice comptable sur l'autre, identifier les effets partiels pour piloter la masse salariale sans se noyer dans les détails

  Retour d'expérience et cas pratique
- **Construire des outils de pilotage RH pertinents**
  - Les objectifs du pilotage : disposer d'indicateurs permettant une prise de décision éclairée
  - Indicateurs : définition, caractéristiques, distinction entre indicateur de pilotage et indicateur de performance
  - Indicateurs RH : présentation exhaustive, typologie, boîte à outil
  - Choisir ses indicateurs et les présenter sous forme de tableaux de bords RH

  Cas pratique de synthèse permettant aux participants de mettre en place un reporting RH pertinent et pilotage RH calé sur la stratégie

Formation animée par
Marc SALEZ
Directeur Général
Assemblance

Jean-François BOSQUET
Consultant-expert

Code : **CE 01**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **3-4 avril**
ou **16-17 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs financiers
- DRH
- Contrôleurs RH
- Responsables paie, chargés d'étude RH

Les + de cette formation

+ Anciens DAF-DRH, les formateurs sont des spécialistes du contrôle de gestion RH qu'ils pratiquent depuis plus de 15 ans.
+ Retours d'expériences croisés entre formateurs et participants.
+ De nombreux cas pratiques issus de cas réels.

LE CONTRÔLE DE GESTION APPLIQUÉ À LA DIRECTION DES SYSTÈMES D'INFORMATION

La DSI, acteur de la performance de l'entreprise

Présentation générale

Le pilotage économique de la DSI permet de mettre sous contrôle cette fonction transversale et de clarifier les coûts qui la composent (projets, activité récurrente, sous-traitance…). Ayant un rôle de fournisseur de services et de ressources informatiques, la DSI a pour responsabilité, non seulement de piloter au mieux les budgets alloués aux SI de l'entreprise, mais aussi d'évoluer vers un pilotage orienté création de valeur et contribution à la performance de l'entreprise. Le rôle du contrôle de gestion orienté DSI est essentiel pour atteindre cet objectif.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les objectifs du contrôle de gestion informatique.
- Connaître le panorama des pratiques en matière d'organisation et de modèles d'analyse des coûts informatiques.
- Gérer au mieux les investissements et identifier les sources d'économies.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants disposeront des outils et méthodes pour déployer un contrôle de gestion dédié à la DSI.

Formation animée par
Frédéric DOCHE
Président, Décision Performance Conseil

Code : **CE 07**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **24-25 mars**
ou **20-21 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Directeurs des systèmes d'information
- Directeurs de projet

Les + de cette formation

+ Bénéficier de la vision d'un expert de la finance et des SI sur la structure et le pilotage des coûts informatiques.
+ Obtenir un panorama des bonnes pratiques et de l'état de l'art du contrôle de gestion SI.
+ Des conseils pratiques pour passer à la mise en œuvre opérationnelle.

Programme

- **Introduction : présentation de la DSI**
  - Les principales activités de la DSI
  - Le patrimoine applicatif et son évolution : ERP, logiciels métiers
  - Les ressources mobilisées
  - Contenu du budget d'investissement/de fonctionnement

- **Mettre en place un contrôle de gestion de la DSI : les objectifs**
  - L'activité du contrôle de gestion décliné à la fonction SI : enjeux, objectifs
  - Les spécificités de l'informatique
  - Niveau de maturité des organisations par rapport au contrôle de gestion IT
  - Les contrôles à mettre en place

- **Analyser la structure de coûts d'une DSI**
  - Le cycle de vie économique des produits et des services IT : projets, applications et solutions logicielles, assistance et support…
  - Typologie et spécificité des inducteurs de coûts : durée d'amortissement, facteur d'obsolescence…
  - Contenu et utilité d'un catalogue de produits et de services SI
  - Comment piloter les ressources matérielles, humaines, et financières

  Étude de cas : analyser un exemple de structure de coût d'une DSI

- **Identifier les différents modes d'organisation**
  - Atouts et limites des modèles de gestion en services partagés (GIE, CSP)
  - Politique de sous-traitance et de sourcing : quels sont les leviers pour réduire la facture finale (externalisation/internalisation/TMA…)
  - Les différents types d'organisation : responsabilité et rattachement du contrôle de gestion DSI
  - Refacturation de la DSI : dans quels cas ? Quels freins pour quels bénéfices ?

  Étude de cas : analyse détaillée d'un modèle de refacturation IT

- **Déployer les différentes méthodes et référentiels**
  - Appliquer le *Balanced Scorecard* à l'informatique : pourquoi ? comment ?
  - Méthodes de calcul du ROI et de la valeur
  - Contenu des différentes approches d'analyse de coûts : ABC/ABM, TDABC, *Total Cost Ownership* (TCO)
  - Les référentiels de coûts IT : Cigref, AFAI, ValIT…

- **Mettre en œuvre le contrôle de gestion de la DSI**
  - Les conditions de mise en œuvre d'un contrôle de gestion de la DSI
  - Les grandes étapes
  - Bonnes pratiques et écueils à éviter
  - Se benchmarker pour progresser

  Étude de cas : exemples concrets de mise en œuvre dans des entreprises de tailles et de secteurs différents

Droit Individuel à la Formation DIF

PILOTER UN PROJET SI

Comment réussir la mise en œuvre d'un ERP

Présentation générale

Le directeur financier et le contrôleur de gestion sont souvent pilotes dans la mise en œuvre de SI des domaines finances-gestion. Un bon SI ne se résume pas à un outil. Bien au-delà, il regroupe un modèle économique, un langage de gestion, des tableaux de pilotage et, tout en bout de chaîne, des outils. Face à cette complexité et à l'impact direct sur la profitabilité de l'entreprise, une rigueur dans le pilotage d'un tel projet est primordiale.

Objectifs pédagogiques

- Identifier ses besoins et choisir les outils adaptés.
- Planifier la mise en œuvre.
- Piloter le projet.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de piloter avec rigueur un projet SI financier et de gestion.

Programme

- **Comprendre les différentes composantes d'un SI financier et de gestion**
  - Le modèle économique, le modèle de gestion et les processus métiers
  - L'architecture décisionnelle, le langage de gestion
  - Schéma d'urbanisme et architecture fonctionnelle
  - Les référentiels de données coeur de métier
  - Les différents types d'outils (transactionnels vs décisionnels) et leurs finalités

- **Élaborer un modèle de gestion et construire un schéma d'urbanisme**
  - Modéliser les processus métiers et définir des objectifs de performance
  - Identifier les évolutions par rapport à l'existant
    Exercices pratiques : construction du modèle de gestion d'une société industrielle et d'une société de services
  - Mesurer l'adéquation des processus métiers aux applications existantes
  - Identifier les évolutions applicatives et les outils nécessaires
    Exercice pratique : construction du schéma d'urbanisme d'une entreprise de services industriels

- **Effectuer le choix final des outils**
  - Les critères fonctionnels, techniques, économiques et ergonomiques
  - L'évaluation du ROI des projets ERP
    Exercice pratique : élaboration d'une grille de sélection d'un ERP

- **Planifier et piloter le projet**
  - Les stratégies de développement et de déploiement : big bang ou approche progressive
  - La planification des étapes et le chemin critique
  - L'importance de la définition des livrables et le recettage
  - Les aspects techniques liés au pilotage des ERP
  - La maîtrise d'ouvrage et le rôle clé du responsable finance-gestion
  - L'organisation du pilotage et les rôles respectifs de la maîtrise d'œuvre et de la maîtrise d'ouvrage
    Exercice pratique : construction du planning de projet d'un ERP

Formation animée par
Denis MOLHO
Consultant Associé
DME Performance

Code : **CE 15**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **15-16 mai**
ou **13-14 novembre**

Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs financiers et contrôleurs de gestion devant assumer des responsabilités dans l'architecture, le choix des outils et le pilotage des systèmes d'information financiers et de gestion

Les + de cette formation

+ Disposant d'une expérience d'une trentaine d'années partagée entre des postes opérationnels de direction financière et de contrôle de gestion en entreprise et une activité de consultant, le formateur apporte aide et conseil personnalisé aux participants.

+ Une pédagogie favorisant l'appropriation et la transposition des connaissances grâce à l'alternance concepts/cas pratiques/exemples.

1ère certification
de compétences de Contrôleur de gestion tierce partie

- Une valorisation rapide de vos compétences en contrôle de gestion
- Deux niveaux de certification selon votre expérience : « Contrôleur de gestion » et « Contrôleur de gestion senior »
- Un référentiel de compétences élaboré par la Commission contrôle de gestion – Comité scientifique de la DFCG

Votre succès professionnel passe par la reconnaissance de vos compétences !

Pour en savoir plus, contactez
Stéphanie Poindrelle : 01 42 27 83 77
certification_cdg@dfcg.asso.fr
ou connectez-vous à notre site
www.dfcg-formation.com

LA CERTIFICATION DE COMPÉTENCES DE CONTRÔLEUR DE GESTION EN BREF

En partenariat avec Afnor Certification, la DFCG propose le **1er Certificat de contrôleur de gestion**. Totalement indépendante, cette certification vous permet de valoriser rapidement votre niveau de connaissance.

Selon votre profil et votre projet, nous vous proposons deux niveaux de certification :

- « **Contrôleur de gestion** » : si vous exercez ce métier depuis quelques années ou que vous ne possédez pas de diplôme dans ce domaine.

- « **Contrôleur de gestion senior** » : vous possédez une bonne expérience du contrôle de gestion et vous cherchez à valoriser votre expertise dans ce domaine et à vous différencier par l'obtention d'une reconnaissance à forte valeur ajoutée.

RECEVABILITÉ DE VOTRE CANDIDATURE

Pour être recevable, votre candidature doit être validée. Nous nous attacherons à vérifier si votre formation et/ou votre parcours professionnel sont suffisants pour vous présenter à cette certification ou si vous devez, au préalable, suivre certaines formations.

DÉROULEMENT ET CONTENU DES EXAMENS

Théoriques et pratiques, les examens sont basés sur le référentiel de compétences élaboré par la Commission contrôle de gestion de la DFCG abordant les points suivants :

- Gestion stratégique et gouvernance
- Gestion budgétaire
- Analyse et pilotage des coûts et revenus
- Gestion financière
- Organisation et processus
- Gestion des risques
- Système d'information
- Savoir-être et qualités personnelles

- **Examen théorique** : QCM à remplir en 1 heure.

- **Examens pratiques** : 3 heures de cas pratiques nécessitant des réponses écrites et l'élaboration de tableaux sur Excel.

- **Examen oral** (pour le niveau Contrôleur de gestion senior) : oral de 2 heures devant 2 examinateurs, professionnels expérimentés du contrôle de gestion.

LES TARIFS :

- Niveau Contrôleur de gestion : 650 € HT
- Niveau Contrôleur de gestion Senior : 1 100 € HT

Les cycles longs DFCG FORMATION

DFCG Formation a sélectionné pour vous trois formations, réparties sur un semestre, pour s'approprier les principaux outils de la finance d'entreprise

Cycle long

L'ESSENTIEL DE LA FINANCE D'ENTREPRISE Business plan, évaluation et croissance externe

Objectifs pédagogiques

- ➜ Réussir le business plan d'un projet ou d'une entreprise.
- ➜ S'approprier les techniques d'évaluation d'une entreprise.
- ➜ Acquérir les outils nécessaires à l'analyse d'une opération de croissance externe.

1 - Construire un business plan • 1 jour

Valider la cohérence et la rentabilité de votre projet

- Le business-plan : pour quoi faire ?
- Analyser le projet de l'entreprise au niveau stratégique
  Cas pratique : nombreuses illustrations et construction de la matrice de performance d'un projet
- Analyser le projet au niveau financier
  - Sur la base d'un cas pratique, construction d'un simulateur permettant de chiffrer différents scénarii alternatifs et d'optimiser la rentabilité du projet
  - Construction du plan de trésorerie et du bilan financier

Retrouvez le programme dans son intégralité page 46

2 - Évaluation d'entreprise • 2 jours

Maîtriser les techniques essentielles

- Identifier les principes, contextes et incidences de l'évaluation d'entreprise
- Appliquer la méthode du *discounted cash-flow* (DCF)
  - Estimation des flux futurs, horizon de prévision, choix du taux d'actualisation et calcul de la valeur terminale
- Mettre en œuvre les approches comparatives
  - Cours de bourse, multiples de transactions... : les différentes méthodes
- Évaluer une entreprise selon les approches patrimoniales
  - Principes, méthodologie d'évaluation des différents actifs, prise en compte des actifs immatériels
- Passer de la valeur au prix
  - Les paramètres permettant de transformer la valeur en prix
  - Les facteurs clés de succès, les difficultés et limites des différentes approches

Cas pratique fil rouge : évaluation d'une entreprise selon les différentes méthodes

Retrouvez le programme dans son intégralité page 50

3 - Comment juger de la performance d'une politique de croissance externe • 2 jours

Critères d'acquisition, analyse et suivi des risques

- État des lieux de la performance à l'achat
- Acquisition et décision d'investissement : maîtriser les critères de choix
  - Critère des fonds d'investissement, le TRI
  - Notions de *pay back*, de création de valeur, d'effet de levier : pratiques et usages

Cas pratique : retraitements à effectuer puis valorisation d'une PME et détermination du TRI du projet, de l'actionnaire

- Identifier les différents schémas types de création de valeur par acquisitions
- Connaître les facteurs clés de succès des acquisitions
- Apprendre des financiers en matière d'acquisition
  - Les enseignements en matière de financement, de gestion et de suivi des risques

Retrouvez le programme dans son intégralité page 56

Code : **CL 03**
Lieu : **PARIS**
Durée : **5 jours**
Tarifs :
Membres DFCG : 2 550€ HT
Non-Membres : 3 200€ HT

Session 1 :
21 mars
26-27 mai
26-27 juin

Session 2 :
20 juin
23-24 octobre
1er-2 décembre

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Toute personne souhaitant se familiariser avec les techniques de la finance d'entreprise

NOUVEAUTÉ

FINANCE

STRATÉGIE FINANCIÈRE D'ENTREPRISE

Acquérir les mécanismes fondamentaux de la finance d'entreprise

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Cette formation vous propose d'acquérir les principaux mécanismes de la finance d'entreprise, utiles pour tout dirigeant, indispensables pour les dirigeants finance-gestion.

Objectifs pédagogiques

- Connaître les outils de la finance d'entreprise.
- Comprendre les principaux indicateurs de la création de valeur de l'entreprise : rentabilité, solvabilité et liquidité.
- Se familiariser avec les marchés financiers et leur importance en finance d'entreprise.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants sauront appliquer les principes fondamentaux de la finance d'entreprise.

Programme

- **Comprendre les mécanismes du diagnostic financier : approche interne**
  - Compte de résultat et connexion avec le bilan
  - La démarche de l'analyse financière
  - Risque opérationnel et risque financier
  - La rentabilité, la solvabilité, la liquidité

- **Réaliser un diagnostic financier dans une approche de marché**
  - Valeurs comptables, valeurs de marché
  - La rentabilité et le rendement, point de vue de l'investisseur

- **Valoriser des titres de dette**
  - Rappel sur le risque de crédit
  - Le défaut de l'entreprise et son impact opérationnel
  - La notation de crédit
  - Comment valoriser l'obligation ?

- **Valoriser des actions**
  - Action/obligation : quelle différence ?
  - Les indicateurs de rendement
  - Coût du capital, rendement du capital, la double approche
  - La valorisation des actions
  - Résumé sur l'évaluation d'entreprise

- **Comprendre les financements hybrides**
  - Ce que sont les emprunts non standards
  - Prêts ou titres subordonnés
  - Les financements avec garantie
  - Structuration d'un groupe – le cas des synergies financières
  - Le *project finance*
  - La titrisation

- **Analyse concurrentielle et stratégique**
  - L'entreprise et ses parties prenantes : d'où vient la valeur ?
  - Le schéma de la création de valeur
  - Les indicateurs de création de valeur

Formation animée par
François MEUNIER
Président
Alsis Conseil

Code : **FI 23**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **10-11 juin**
ou **8-9 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs Généraux
- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Comptables
- Toute personne souhaitant acquérir les fondamentaux de la finance d'entreprise

Les + de cette formation

+ Après une carrière dans la banque d'investissement, le formateur a occupé le poste de directeur financier groupe, puis de directeur général d'une grande institution financière française.

CONSTRUIRE UN BUSINESS PLAN

Valider la cohérence et la rentabilité de votre projet

Présentation générale

Le business plan est le document majeur de prévision de l'entreprise. En interne, il doit permettre au comité de direction de valider la pertinence et le bon dimensionnement du projet. En externe, il est destiné à convaincre les partenaires, notamment les banquiers, de la cohérence du projet ainsi que de sa rentabilité. Pour cela, sa construction s'appuie sur des normes de présentation standard et utilise des matrices d'analyse pour valider la viabilité du projet.
Une attention particulière sera portée au cours de cette formation sur la construction d'un simulateur, permettant de chiffrer des scénarii alternatifs et d'optimiser la rentabilité d'un projet.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les outils de formalisation d'un business plan.
- Vérifier la cohérence globale du projet et sa rentabilité financière.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de réaliser le business plan de leur entreprise.

Formation animée par
Gabrielle SUR
Directrice, Eclaria
Professeur à l'Université Paris XI

Code : **CP 04**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **21 mars**
ou **20 juin**
ou **28 novembre**

Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Contrôleurs de gestion
- Directeurs financiers
- Dirigeants

Les + de cette formation

+ Le formateur dispose d'une expérience significative dans l'élaboration de business plan à la fois pour le compte de PME et de grands groupes industriels français.
+ Cette formation s'appuie sur un cas pratique permettant de maîtriser les différents outils et de s'approprier la démarche globale.

Programme

- **Le business plan : pour quoi faire ?**
  - Le contexte, les objectifs, les destinataires
  - La méthodologie de construction

- **Analyser le projet de l'entreprise au niveau stratégique**
  - Les éléments clés de l'analyse stratégique : positionnement sur le marché, clientèle visée, description du produit, avantage concurrentiel, facteurs clés de succès, risques et opportunités
  - Utiliser les matrices clés de décision : matrice de performance, 4P, Swot…
    Cas pratique : nombreuses illustrations et construction de la matrice de performance d'un projet

- **Analyser le projet au niveau financier**
  - Sur la base d'un cas pratique, construction d'un simulateur permettant de chiffrer différents scénarii alternatifs et d'optimiser la rentabilité du projet
  - Convergence entre cohérence globale du projet et recherche de rentabilité
  - Construction du plan de trésorerie et du bilan financier
  - Rentabilité, perspectives de croissance, ROIC…
  - Prendre en compte et chiffrer le risque

"Bonne écoute du formateur.
Une formation simple et efficiente."
Alain AUTECHAUD, DAF Groupe NOVELTY

PÉRENNISER LES RELATIONS AVEC SES PARTENAIRES FINANCIERS

Asseoir sa crédibilité et favoriser la prise de décision des partenaires financiers

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Cette formation vous donne les clés pour améliorer le dialogue avec vos partenaires financiers et favoriser une relation pérenne mutuellement profitable. L'acquisition du langage de vos partenaires financiers ainsi que la compréhension de leurs contraintes vous permet de vous présenter de façon plus convaincante tout en accroissant votre crédibilité auprès d'eux et des autres parties prenantes (actionnaires, clients, fournisseurs…).

Objectifs pédagogiques

- Présenter votre entreprise aux partenaires financiers de façon transparente et compréhensible.
- Communiquer aux financiers ce dont ils ont besoin pour statuer efficacement sur les demandes de financements.
- Améliorer son image financière auprès des parties prenantes.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de présenter leur entreprise à leurs partenaires financiers de façon telle que leurs chances de voir leurs demandes de financements approuvées seront accrues.

Programme

- **Évaluer les divergences partenaires financiers/entreprises**
  - Identifier les partenaires financiers et leurs spécificités : banques commerciales, sociétés de capital investissement, sociétés de crédit bail, sociétés de factoring…
  - Mettre en évidence les domaines de divergences partenaires financiers/entreprises
  - Estimer les bénéfices d'un rapprochement financiers/entreprises

  Partage d'expériences : échanges sur les difficultés rencontrées par les participants dans le cadre de leurs relations avec leurs partenaires financiers

- **Rapprocher l'entreprise de ses partenaires financiers**
  - Comprendre le langage des banques et des autres institutions financières
  - S'approprier les processus d'approbation des crédits et des prises de participation dans les banques et les autres institutions financières
  - Dialoguer avec les partenaires financiers sur le thème d'un diagnostic de la structure de financement de l'entreprise
  - Fournir une information financière fiable
  - Aller au-delà de l'information financière
  - Distinguer le « business model » du « business plan »
  - Améliorer la fiabilité des informations contenues dans le business plan
    - Les aspects non-financiers : résumé du business model, équipe, stratégie, marché/produits, concurrence
    - Les aspects financiers : explication des comptes passés et prévisions argumentées
  - Présenter le business plan de façon efficace : quelques conseils

- **Pérenniser ses relations avec ses partenaires financiers**
  - Informer et communiquer de façon transparente
  - Respecter ses engagements
  - Ne mettre en place que ce que l'on comprend
  - Établir des relations équilibrées avec les banques et les autres institutions financières

  Mise en situation : à l'aide d'un dossier simplifié, un responsable financier d'une entreprise présente son entreprise à son banquier
  Échanges avec le banquier

Formation animée par
Hervé BERNAILLE & Jean-Louis BERNARD
Consultants en stratégie et finance

Code : **FI 08**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **13 février** ou **26 septembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- DAF et dirigeants de structures petites ou moyennes
- Membres des comités de direction

Les + de cette formation

+ Les formateurs possèdent une double expérience professionnelle banques/direction générale et financière en entreprises qui leur permet d'apporter un double éclairage très concret sur les pistes d'amélioration des relations avec ses partenaires financiers.
+ Retours d'expériences croisés entre les formateurs et les participants.
+ Des cas pratiques et des mises en situation.

APPRÉCIER LE RISQUE PAR L'ANALYSE FINANCIÈRE

Éviter les pièges

Présentation générale

Face à des opérations financières de plus en plus sophistiquées et des techniques d'habillage de bilan de plus en plus utilisées, il est aujourd'hui essentiel de lire au-delà des chiffres pour appréhender le risque réel que représente l'entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Repérer les « habillages » du bilan.
- Comprendre la particularité des sociétés holding.
- Analyser les effets induits sur les comptes des opérations de haut de bilan.

Formation animée par
Roland PEREZ
Ancien Directeur Financier

Thierry BEZANSON
Consultant
Membre du Conseil d'Administration de l'AFDCC

Durée : **2 jours**

Lieu : **PARIS**
Dates : **7-8 avril**
ou **24-25 novembre**

Lieu : **LYON**
Dates : **17-18 novembre**

Tarifs :
Membres DFCG : 1 150€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Credit managers
- Analystes financiers

Les + de cette formation

+ Alternance d'exposés et de cas pratiques, les bilans à analyser sont choisis pour illustrer les difficultés de l'analyse et le repérage des pièges à éviter.

Programme

- **Analyser les comptes "sensibles"**
  - Connaître les différentes techniques d"habillage" : le *window-dressing* et les options comptables du bilan (stocks, provisions...)
  - Repérer les anomalies du bilan et du compte de résultat
  - Les impacts fiscaux sur l'analyse d'un bilan
  - La particularité des comptes consolidés
    - Les différentes méthodes de consolidation
    - Le processus de consolidation et l'impact sur les comptes
    - Comprendre les capitaux propres consolidés
    - Les difficultés d'interprétation de certains postes : impôts différés, écarts d'acquisition...

- **Diagnostiquer les situations atypiques et opérations de haut bilan**
  - Comprendre les montages en LBO : les différents effets de levier, les structures des holdings, les optimisations fiscales et les risques
  - Les fusions, les scissions et les apports partiels d'actifs : les spécificités et les impacts sur les comptes

Une formation AFDCC L'ASSOCIATION DES CREDIT MANAGERS

ACQUÉRIR LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DU RISQUE CLIENTS

Prévenir le risque client

Présentation générale

Les comptes clients constituent une part importante de la richesse de l'entreprise. Cependant, les sommes en jeu restent virtuelles tant qu'elles n'ont pas été encaissées. Ainsi, la mise en œuvre des différentes techniques de prévention du risque clients est essentielle pour préserver l'entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Savoir identifier les facteurs de risque d'un client.
- Comprendre les principaux agrégats et ratios financiers.
- Élaborer un diagnostic financier simple.

Programme

- **Rappel des notions de base de l'analyse crédit**
  - Les différentes formes de sociétés
  - Le bilan, le compte de résultat, l'annexe

- **Les techniques de prévention du risque clients**
  - La gestion de l'information (interne et externe)
  - Les méthodes de diagnostic du risque
  - La fixation d'une limite de crédit
  - La surveillance des encours et la révision des limites de crédit
  - Les techniques de couverture des risques

- **La prévention par l'approche financière**
  - L'interprétation des principaux agrégats financiers : Fonds de roulement, BFR, Trésorerie
  - L'interprétation des soldes intermédiaires de gestion : Valeur ajoutée, EBE, RCAI, CAF
  - Les principaux ratios et leurs significations
  - L'analyse sectorielle et temporelle

- **Jeux de rôle en *Credit management***
  - Les règles du jeu
  - Les évènements à analyser
  - Les prises de décision
  - Les conséquences sur le chiffre d'affaires et sur la marge

- **Les outils de pilotage du risque clients**
  - Les indicateurs critiques
  - La mise

Une formation AFDCC L'ASSOCIATION DES CREDIT MANAGERS

Formation animée par
Thierry BEZANSON
Consultant
Membre du Conseil d'Administration de l'AFDCC

Durée : **2 jours**

Lieu : **PARIS**
Dates : **10-11 juin**
ou **12-13 novembre**

Lieu : **LYON**
Dates : **29-30 avril**

Tarifs :
Membres DFCG : 1 150€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Comptables d'entreprise
- Collaborateurs de l'Administration des Ventes
- Chargés de relance clients

Les + de cette formation

+ Une formation alternant exposés, exercices pratiques et exemples concrets.
+ L'appropriation des différents concepts et méthodes abordés est ainsi favorisée.

ÉVALUATION D'ENTREPRISE NIVEAU 1

Maîtriser les techniques essentielles

Présentation générale

Les méthodes d'évaluation d'entreprises peuvent, tout à la fois, être mises en œuvre dans le cadre d'opérations de haut de bilan (cession, augmentation de capital, fusion…) ou être utilisées comme outils de pilotage de l'entreprise. Cette formation présente, de façon approfondie et opérationnelle, les différentes techniques d'évaluation des sociétés, en les replaçant dans différents contextes.

Objectifs pédagogiques

- S'approprier les différentes techniques d'évaluation.
- Disposer d'une méthodologie opérationnelle.
- Passer de la valeur au prix.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'appliquer les différentes méthodes d'évaluation d'entreprise.

Formation animée par
Marisa BALDO
Directrice générale
MBB Finance
Ex-analyste financier

Code : **CE 04**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **26-27 mai**
ou **23-24 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Commissaires aux comptes, experts-comptables
- Toute personne amenée à réaliser l'évaluation d'une entreprise

Les + de cette formation

+ Une formation concrète s'appuyant sur des exercices et exemples tirés de l'expérience marchés actions et direction financière d'entreprise du formateur.
+ Une formation interactive favorisant les échanges entre participants

Programme

- **Identifier les principes, contextes et incidences de l'évaluation d'entreprise**
  - Comprendre le contexte de l'opération et sélectionner la méthode adaptée
  - Relier évaluation, stratégie et création de valeur
  - Les acteurs en jeu

- **Appliquer la méthode du *discounted cash-flow* (DCF)**
  - L'importance du business plan
  - Principes de l'actualisation des flux de trésorerie
  - Estimer les flux futurs et définir l'horizon de prévision
  - Choix du taux d'actualisation et estimation du coût moyen pondéré du capital
  - Calcul de la valeur terminale
  - Étude de sensibilité
  - Intérêts et limites de la méthode DCF

- **Mettre en œuvre les approches comparatives**
  - Cours de bourse, multiples de transactions… : les différentes méthodes des comparables
  - Sélectionner les entreprises comparables et les ratios appropriés
  - Résultats non pertinents et difficultés d'interprétation

- **Évaluer une entreprise selon les approches patrimoniales**
  - Principes, méthodologie d'évaluation des différents actifs, prise en compte des actifs immatériels
  - Cas hybride : l'évaluation par l'approche « somme des parties »

- **Passer de la valeur au prix**
  - Les paramètres permettant de transformer la valeur en prix : contexte de l'opération, l'évaluation des synergies…
  - La détermination d'une fourchette de prix pertinente
  - Les facteurs clés de succès, les difficultés et limites des différentes approches
  - La rentabilité post-transaction
  - Les risques d'exécution et l'importance d'un suivi post-transaction

- **Cas pratique fil rouge : évaluation d'une entreprise selon les différentes méthodes**

NOUVEAUTÉ

FINANCE

ÉVALUATION D'ENTREPRISE NIVEAU 2

Perfectionner la maîtrise des techniques et appréhender les situations spécifiques

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

La maîtrise des techniques d'évaluation est un pré-requis indispensable pour valoriser au plus juste une entreprise. La prise en compte des spécificités de certaines sociétés et de leur environnement nécessite un savoir-faire technique particulier que cette formation vous propose de découvrir.

Objectifs pédagogiques

- Perfectionner sa maîtrise des techniques d'évaluation.
- Savoir appréhender les situations spécifiques.
- Disposer d'une boîte à outils adaptée aux réalités opérationnelles.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de moduler l'utilisation des techniques d'évaluation en fonction de la complexité du contexte de l'entreprise.

Programme

- **Rappel des techniques d'évaluation d'entreprise**
  - Les déterminants fondamentaux de la valeur
  - Méthode des *discounted cash-flow* (DCF)
  - Méthode des comparaisons boursières

  Cas pratique : appliquer les deux méthodes principales sur un cas théorique « idéal » (entreprise industrielle en régime de croisière)

- **Intégrer les paramètres exogènes à l'entreprise**
  - Prendre en compte l'exposition au cycle macro-économique, au prix des matières premières, au cycle produit et technologique…
  - Prendre en compte l'exposition au risque pays
  - Traiter les enjeux de valorisation associés : volatilité des résultats, problématique de normalisation des flux à horizon long, coût des capitaux reflétant convenablement les risques auxquels l'entreprise est exposée

  Cas pratique : évaluer une entreprise cyclique

- **Adapter les méthodes aux entreprises à forts actifs intangibles**
  - Identifier les enjeux d'évaluation liés aux entreprises à forte composante immatérielle : difficultés d'appréciation des flux d'investissement et du retour associé, variabilité du risque en fonction de la stabilité des actifs intangibles, permanence de certains actifs (marques, clients)
  - Contourner les difficultés par la reconstitution de flux d'investissement et de capitaux employés économiques

  Cas pratique : évaluer une entreprise pharmaceutique

- **Traiter les extrêmes du cycle de vie des entreprises**
  - Traiter les enjeux d'évaluation liés aux entreprises en démarrage : absence d'historique, faiblesse des revenus et pertes de démarrage, faible probabilité de survie

  Cas pratique : évaluer une start-up
  - Traiter les enjeux d'évaluation des entreprises en phase de transition et/ou en déclin : profil de *cash flow* déclinant, portefeuille d'actifs en mouvement, poids de la dette et probabilité de défaut

  Cas pratique : évaluer une entreprise en difficulté

Formation animée par
Marisa BALDO
Directrice générale
MBB Finance
Ex-analyste financier

Code : **FI 15**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **24-25 juin**
ou **4-5 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Commissaires aux comptes, experts-comptables
- Toute personne amenée à réaliser l'évaluation d'une entreprise

Les + de cette formation

+ Une formation pratique s'appuyant sur des exercices et exemples issus de l'expérience sur les marchés actions et en direction financière d'entreprise du formateur.

DFCG FORMATION

la référence

www.dfcg-formation.com

LES PARTICIPANTS DES FORMATIONS DFCG TÉMOIGNENT

"Une formation très riche en outils et exercices."
Émilie GILLET, Contrôleur de gestion, KORIAN
A suivi la formation « Tous contrôleurs de gestion » page 20

"Le formateur a su adapter le contenu de la formation aux besoins des participants."
Christelle BURDIN VARUTTI, Responsable administratif et financier, MSC SOFTWARE
A suivi la formation « Excel pour contrôleur de gestion - Niveau 2 » page 23

"Cette formation permet d'avoir une bonne vue d'ensemble sur les outils à la disposition des contrôleurs de gestion pour un pilotage performant."
Anaëlle DERDIRI, Contrôleur de gestion, GROUPE SEB
A suivi la formation « Le contrôle de gestion appliqué à la DSI » page 40

"Une formation permettant d'acquérir les bases nécessaires en finance. Le formateur a su s'adapter à son auditoire."
Corinne CAJNA, Assistante du directeur financier
A suivi la formation « Finance pour non spécialistes » page 78

"Une formation bénéficiant d'échanges de qualité et menée par un formateur attentif aux problématiques des participants."
Li-Yin ADRIEN, Directeur – Projets Finance / Direction Financière, LA COMPAGNIE FINANCIÈRE EDMOND DE ROTHSHILD BANQUE
A suivi la formation « Mettre en œuvre une démarche de fast-close » page 88

"Une formation complète qui offre une très bonne vision d'ensemble."
Stéphanie BURGUN, Directrice commerciale, DUQUEINE
A suivi la formation « L'essentiel du droit des contrats commerciaux » page 94

"Une formation essentielle pour mettre en place une politique de prix de transfert."
Lynda OTHMAN, Directrice financière, TOTAL IMMERSION
A suivi la formation « Prix de transfert - Niveau 1 » page 102

ÉVALUER LA RENTABILITÉ D'UN INVESTISSEMENT

Prendre une décision d'investissement

Présentation générale

Chaque investissement nécessite une gestion au plus près de ses aspects financiers.
De l'estimation des coûts à son financement, en passant par l'évaluation de la rentabilité, cette formation vous apporte les clés nécessaires à la validation de vos projets d'investissement.

Objectifs pédagogiques

- Connaître les différentes méthodes pour évaluer un investissement en entreprise.
- Gérer les aspects financiers d'un investissement : interpréter les résultats des différents indicateurs.
- Utiliser les outils prévisionnels de l'analyse sur tableur.
- Financer un investissement.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure d'évaluer au mieux la rentabilité des projets d'investissement.

Programme

- **Maîtriser les aspects financiers d'un investissement**
  - Les typologies d'investissements
  - L'investissement en tant que flux financiers futurs
  - Identifier et déterminer les flux financiers à l'investissement

- **Définir un cadre qui facilite l'analyse**
  - Standardiser les dossiers de présentation et les outils d'analyse
  - Les principaux éléments du modèle financier
  - Comprendre et vérifier les hypothèses prévisionnelles
  - Identifier les risques du projet d'investissement et les mesurer : l'analyse de sensibilité

  Cas pratique : analyse d'un dossier d'investissement à partir d'un cas fil rouge

- **Déterminer la rentabilité prévisionnelle du projet**
  - Le calcul des flux financiers de l'investissement
    - Flux de trésorerie d'investissement, d'exploitation et de financement
    - Durée, valeur résiduelle et valeur terminale
  - Pourquoi et comment actualiser les flux financiers futurs : le choix d'un taux d'actualisation et le coût moyen pondéré des capitaux (CMPC)
  - Déterminer et interpréter les critères de choix d'un investissement
    - Valeur actualisée nette (VAN), taux de rentabilité interne (TRI), délai de récupération (DR) et indice de profitabilité (IP)
    - Forces et faiblesses des différents indicateurs
  - La rentabilité d'un investissement pour l'actionnaire

  Cas pratique : calcul de la rentabilité financière d'un projet

- **Mesurer l'impact du financement sur la rentabilité**
  - Optimiser le choix d'un calendrier : investissement/financement
  - Montant à financer : que faut-il financer ?
  - Choisir les modes de financement : trouver le bon équilibre entre fonds propres et dettes
  - L'impact des choix de financement sur la rentabilité d'un investissement pour l'actionnaire

  Cas pratique : analyse détaillée du financement de plusieurs investissements

Formation animée par
Gian-Paolo COSSU
Consultant Financier
AB Corp Finance

Code : **FI 09**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **10-11 février**
ou **22-23 septembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Managers
- Comptables

Les + de cette formation

+ Ancien directeur financier de groupes cotés, le formateur apporte aujourd'hui conseil et appui opérationnel aux entreprises en particulier dans la préparation des business plans et l'évaluation des entreprises et projets d'investissements.

+ Conçue comme un module d'aide à la décision, la formation offre une vision globale des techniques de mesure de la rentabilité des investissements en entreprise. Les modèles d'analyse fournis lors de la formation sont directement réutilisables en entreprise.

RÉUSSIR LE FINANCEMENT DE SON ENTREPRISE APRÈS BÂLE III

Choisir le financement adapté à son projet

Présentation générale

Programmes d'investissement, projets de croissance externe ou accroissement du chiffre d'affaires, le développement de l'entreprise nécessite d'être financé. L'adéquation entre le projet de l'entreprise et son financement est essentielle et nécessite de maîtriser les caractéristiques des différents financements à disposition ainsi que les nouvelles contraintes qui pèsent sur les banques après Bâle III.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les différentes sources de financement à disposition des entreprises.
- Comprendre les nouvelles contraintes qui pèsent sur les banques.
- Sélectionner les financements les plus adaptés aux besoins de l'emprunteur.
- Réussir la mise en place des financements.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de définir leurs objectifs de financements, par type de financement, en fonction des spécificités propres à leur situation.

Formation animée par
Christophe POTHIER
Vice-Président, Institut de Finance Structurée à Paris

Bernard COMBES
Consultant en stratégie d'endettement pour les entreprises

Code : **FI 10**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **9-10 avril**
ou **2-3 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs généraux
- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Comptables

Les + de cette formation

+ Les formateurs disposent d'une solide expérience, l'un en direction financière de groupe international coté et l'autre de senior banker en BFI. Ils apportent aide et conseil personnalisé aux participants.
+ La formation associe théorie et résolution de cas pratiques tirés de l'actualité financière.

Programme

- **Identifier les besoins de financement de l'entreprise**
  - Questionner le niveau de capitaux engagés (exploitation, investissement, croissance externe) pour valider globalement le montant des financements nécessaires
  - Cartographier les principaux risques et réaliser son profil d'appréhension au risque
  - Maîtriser les contraintes liées à la structure financière
    - L'équilibre dettes et fonds propres en fonction de la nature des actifs à financer
    - Comment déterminer le bon niveau de ressources résilientes pour une entreprise
  - L'évaluation des financements nécessaires : comment procéder ?

  Cas pratique

- **Les différentes sources de financement**
  - Le financement par les fonds propres : les marchés publics ou privés
  - Le financement bancaire classique
  - Le financement obligataire
  - Les marchés du placement privé
  - Les financements subordonnés
  - Les financements gagés sur des actifs
  - Les financements apportés par les fournisseurs

  Cas pratique

- **Identifier les points clés à négocier lors de la mise en place d'un financement**
  - Bâle III et son impact sur la tarification des services des banques
  - Les principales dispositions contractuelles et leurs conséquences
  - Les pactes

NOUVEAUTÉ

FINANCE

Droit Individuel à la Formation DIF

FUSIONS-ACQUISITIONS

Maîtriser les facteurs clés de succès d'une acquisition d'entreprise

Présentation générale

Acquérir une entreprise constitue une étape majeure dans la vie d'une société. La réussite d'une acquisition ne se limite pas à la seule négociation des enjeux financiers. La capacité à organiser de manière maitrisée un processus d'acquisition - du diagnostic stratégique préalable à la phase d'intégration de la cible - est une condition essentielle pour faire de la croissance externe un facteur gagnant du développement de l'entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les facteurs clés d'une acquisition : du diagnostic stratégique à la phase d'intégration.
- Structurer le processus d'acquisition selon des étapes clairement comprises.
- Identifier les points de vigilances en matière d'évaluation.
- Se développer avec un apport limité en capitaux propres.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants maîtriseront les principales étapes du processus d'acquisition ainsi que les clés pour réussir une opération.

Programme

- **Connaître les grandes phases d'un processus d'acquisition**
  - Phases stratégique et tactique : des premiers contacts avec la cible à la lettre d'intention
  - La phase de réalisation : de la *due diligence au closing* et la phase d'intégration
- **S'approprier le processus amont d'analyse stratégique**
  - Valider la stratégie de croissance de l'entreprise : croissance interne ou croissance externe ?
  - Le diagnostic stratégique et financier de l'entreprise, un préalable impératif avant toute acquisition
  - Les stratégies de croissance possibles, le profil stratégique des entreprises cibles

  Cas pratique : réaliser le diagnostic stratégique et financier d'une entreprise en phase de développement
- **Identifier et contacter la cible**
  - Les étapes et modalités de la prise de contact : lettre de confidentialité, *teaser*…
  - La lettre d'intérêt, première étape vers l'acquisition
  - Le *mémorandum* de présentation

  Cas pratique : exemple de prise en compte des synergies dans l'évaluation de la cible
- **Rédiger la lettre d'intention**
  - Objectif d'une lettre d'intention et points fondamentaux

  Cas pratique : analyse des clauses d'une lettre d'intention
- **Réaliser les *due diligences***
  - Les principaux points de la *due diligence*
  - Organiser matériellement les *due diligences* ; la *Data Room*
  - Revoir le business plan et l'évaluation post *due diligence*

  Cas pratique : modification du business plan et évaluation en tenant compte des résultats de la *due diligence*
- **Financer l'acquisition : modalités de paiement du prix**
  - Savoir utiliser la clause suspensive liée au financement
  - Recourir à l'effet de levier, faire intervenir des investisseurs en capital
  - Clause *d'earn-out* et pacte d'actionnaires

  Cas pratique : mise en pratique d'une clause *d'earn-out*
- ***Signing, closing* et garantie d'actif et de passif**
  - De la lettre d'intention au protocole d'accord : les phases de négociation
  - Passer de la valeur au prix
  - Les étapes et les documents du *signing*
  - Les clauses suspensives obligatoires : réglementation de la concurrence, droit social...
  - L'audit de *closing* et la clause d'ajustement de prix
  - La garantie d'actif et de passif : principales clauses, garantie de la garantie

  Cas pratique : analyse d'une garantie d'actif et de passif
- **Réussir l'intégration**
  - Les 100 premiers jours, gestion du projet et plan d'intégration : équipe, processus financiers, marketing, ressources humaines

Formation animée par
Gian-Paolo COSSU
Consultant financier
AB Corp Finance

Code : **FI 16**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **30 juin-1er juillet**
ou **11-12 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Dirigeants d'entreprises
- Directeurs juridiques et juristes
- Responsables stratégie et développement
- Chargés d'affaires
- Analystes financiers

Les + de cette formation

+ Ancien directeur financier, le formateur dispose d'une forte expertise en matière de M&A.
+ La formation s'appuie sur de nombreux cas pratiques, tirés de l'expérience du formateur, permettant ainsi de maîtriser les différentes étapes et point d'attention d'une opération de fusion-acquisition.

COMMENT JUGER DE LA PERFORMANCE D'UNE POLITIQUE DE CROISSANCE EXTERNE

Critères d'acquisition, analyse et suivi des risques

Présentation générale

Toutes les études conduites en matière d'acquisition font le même constat : acquérir est une décision d'investissement à hauts risques. Il est donc déterminant, pour l'équipe dirigeante d'une entreprise qui réalise des acquisitions, d'avoir les idées claires sur les critères d'acquisition, l'analyse et le suivi des risques induits.

Objectifs pédagogiques

- Présenter les différents outils de mesure de la performance à l'achat.
- Savoir détecter comment va se créer la valeur à l'occasion des rachats.
- Donner des points de repère pour améliorer la performance à l'achat.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de décider si une opération de croissance externe est pertinente ou non.

Formation animée par
Florence FARRIAUX
Expert en croissance externe
FL Assistance

Code : **FI 02**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **26-27 juin**
ou **1er-2 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs financiers
- Secrétaires généraux
- Responsables du développement
- Responsables de divisions chargés de conduire et d'intégrer des acquisitions
- Dirigeants et administrateurs d'entreprises

Les + de cette formation

+ Le formateur accompagne des PME et des grands groupes dans leurs réflexions en matière de croissance externe, y compris sur les aspects d'intégration.
+ Une formation concrète basée sur la pratique. Les participants repartent avec des outils qu'ils peuvent directement utiliser dans leur entreprise.

Programme

- **État des lieux de la performance à l'achat**

- **Acquisition et décision d'investissement : maîtriser les critères de choix**
  - Critère des fonds d'investissement, le TRI
  - Notion de *pay back*, pratique et usages
  - Opération dilutive-relutive
  - La création de valeur : ROCE – WACC
  - L'effet de levier : les acquisitions comme support d'un effet de levier
  Cas pratique : retraitements à effectuer puis valorisation d'une PME et détermination du TRI du projet, de l'actionnaire
  Cas pratique : analyse de la note de broker Air Liquide lors du rachat de Messer (point de vue de l'analyste financier et prise en compte des synergies)

- **Identifier les différents schémas types de création de valeur par acquisition**
  - Création d'un réseau
  - Opérations de *build up*
  - Réduction des frais de structure

- **Connaître les facteurs clés de succès des acquisitions**

- **Apprendre des financiers en matière d'acquisition**
  - Les enseignements en matière de financement
  - La gestion et le suivi des risques

- **Synthèse**

POUR ALLER PLUS LOIN
Nous vous conseillons la formation ***"Évaluation d'entreprise - Niveau 1"*** (page 50)

NOUVEAUTÉ

FINANCE

RÉALISER UNE DUE DILIGENCE FINANCIÈRE

Adopter une démarche structurée

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Face au contexte actuel, que ce soit dans un projet d'acquisition ou de cession d'entreprise, le recours aux due diligences financières se systématise. Cette formation vous donne les clés nécessaires pour mener une due diligence financière de façon structurée, identifier les points sensibles et déjouer les difficultés et les pièges fréquemment rencontrés.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux des *due diligences* financières.
- Savoir réaliser une *due diligence* étape par étape.
- Identifier les points clés et les zones sensibles.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de mener une *due diligence* financière dans le cadre d'une acquisition ou d'une cession.

Programme

- **Comprendre les enjeux et les objectifs des *due diligences* financières**
  - Différencier *due diligence* financière et audit financier
  - Dans quels cas réaliser une *due diligence* financière ? Avec quels objectifs ?
    - *Due diligence* acheteur/vendeur
    - Cartographie des risques
    - Les solutions pour l'acheteur
    - Différents types et niveaux de *due diligence*

- **Maîtriser l'organisation du processus de *due diligence***
  - Chronologie du processus
  - La lettre de mission
  - Ce qu'il ne faut pas faire

- **Identifier le scope de la *due diligence***
  - L'analyse des documents financiers : points de vigilance et difficultés pratiques fréquemment rencontrées
    - Environnement général et organisation financière
    - Évaluer la qualité et l'exactitude des données financières historiques
    - Analyser la réalité, la substance et la pérennité du chiffre d'affaires
    - Étudier la récurrence des indicateurs de profitabilité : EBIT, EBITDA…
    - Identification du besoin de financement courant et normalisation du BFR
    - Dette nette : hypothèses et calcul
    - Analyser les engagements hors-bilan
    - Le détail des Capex
    - L'analyse du *free cash flow*
    - Challenger le business plan et apprécier le degré d'atteinte des prévisions
  - Entretiens avec la direction générale et la direction financière : une étape incontournable

- **Conclusion et rapport de *due diligence***

Formation animée par
Thierry DARTUS
Associé
Grant Thornton

Code : **FI 17**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **2 avril**
ou **10 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs comptables
- Analystes financiers
- Experts-comptables

Les + de cette formation

+ Une formation concrète s'appuyant sur des exercices et exemples tirés de l'expérience du formateur.
+ Une formation interactive favorisant les échanges entre participants.

INGÉNIERIE DES OPÉRATIONS DE HAUT DE BILAN

Enjeux et mécanismes de l'ingénierie financière

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Financer son développement, acquérir une entreprise, lever des fonds propres sont autant de situations auxquelles une entreprise peut être confrontée. La maîtrise des mécanismes de l'ingénierie financière de haut de bilan est ainsi indispensable pour réussir ces opérations.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux liés aux opérations financières.
- Analyser les différents montages financiers.
- Structurer l'entreprise en fonction de sa stratégie.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure d'identifier et définir leurs objectifs de financements, par type de financement, en fonction des spécificités propres à leur situation.

Formation animée par
Christophe POTHIER
Vice-Président, Institut de Finance Structurée à Paris

Bernard COMBES
Consultant en stratégie d'endettement pour les entreprises

Code : **FI 11**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **10-11 juin**
ou **15-16 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs généraux
- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Comptables

Les + de cette formation

+ Les formateurs disposent d'une solide expérience, l'un en direction financière de groupe international coté et l'autre de senior banker en BFI. Ils apportent aide et conseil personnalisé aux participants.

+ La formation associe théorie et résolution de cas pratiques tirés de l'actualité financière.

Programme

- **Comprendre les stratégies capitalistiques**
  - La création de valeur et ses indicateurs
  - L'équilibre fonds propres/dettes et les mécanismes de l'effet de levier
  - Intégrer le risque financier avec les risques stratégiques et opérationnels
  - Cartographier les principaux risques et réaliser son profil d'appréhension au risque

- **Affiner les besoins financiers de son projet en conduisant une analyse des capitaux engagés**
  - Assurer une cohérence entre la consommation de capitaux engagés et le caractère stratégique des actifs
  - Élaborer un plan de portabilité opérationnelle et financière des actifs
  - Optimiser les pistes de financement d'exploitation

- **Financer le développement de l'entreprise**
  - L'ingénierie sur actifs : scission, *reverse take-over*, OPA, P2P, *assets deal*, LBO, rachat d'actions, acquisition
  - Acquisitions et création de valeur

- **Structurer l'entreprise en fonction de sa stratégie**
  - L'ingénierie des passifs
    - Panorama des financements disponibles : fonds propres, dette bancaire, émission obligataire publique ou privée, dette subordonnée, dette gagée sur des actifs, financements apportés par les fournisseurs
    - Anticiper la sortie éventuelle d'une situation difficile
  - Les principaux accords à négocier entre les parties prenantes
  - La communication financière

"Une formation de bon niveau apportant la technique nécessaire."
Franck THOMAS, Conseiller entreprises
CCI DE LA ROCHELLE

Droit Individuel à la Formation DIF

LES FONDAMENTAUX DU CAPITAL INVESTISSEMENT

Acteurs, stades d'intervention et structuration

Présentation générale

Capital développement, capital risque, LBO… : le monde du capital investissement recouvre différents stades d'intervention avec des objectifs bien distincts. Il est donc déterminant pour l'équipe dirigeante de l'entreprise de bien distinguer investissement minoritaire et majoritaire et d'en connaître la structuration.

Objectifs pédagogiques

- Connaître le marché et les acteurs du *private equity*.
- Distinguer les stades d'intervention.
- Comprendre le processus et la mise en œuvre des opérations.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure d'appréhender les spécificités du capital investissement et de comprendre les enjeux des différentes opérations en investissement minoritaire et majoritaire.

Programme

- **Définir le marché du capital investissement**
  - Les éléments clés du marché : les acteurs, les chiffres, les tendances européennes et françaises après la crise
  - Le rôle du capital investissement dans l'économie
  - Les stades d'intervention : capital risque, capital développement, LBO, capital transmission…
  - Les arbitrages possibles : cession, entrée en bourse…

- **Analyser le process de l'investisseur**
  - Les véhicules d'investissement et leur fonctionnement
  - Le processus type d'un investissement en capital
  - Les techniques de valorisation des sociétés cibles
  - Les règles de gouvernance et le suivi de la participation
  - La préparation de la sortie

- **Connaître les points clés d'une opération minoritaire**
  - Les principaux documents contractuels : lettre d'intention, pacte d'actionnaires, garantie de passifs…
  - La structuration financière d'un investissement minoritaire
  - Les grands enjeux

  Étude de cas : analyse détaillée d'une opération de capital développement, analyse du business plan, quantification du besoin et proposition de montage

- **S'approprier les mécanismes d'une opération de LBO**
  - Différents types de LBO, différents risques
  - Les principaux documents contractuels : lettre d'intention, pacte d'actionnaires, garantie de passifs, management package…
  - La structuration financière

  Étude de cas : analyse d'un contexte LBO : analyse des risques, valorisation, détermination des FCF, structuration du montage (*equity* – dettes), validation du TRI et des *covenants*

POUR ALLER PLUS LOIN
Nous vous conseillons la formation ***"LBO"*** (page 60)

Formation animée par
Florence FARRIAUX
Expert en croissance externe
FL Assistance

Code : **FI 06**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **17-18 mars**
ou **25-26 septembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Experts-comptables
- Dirigeants

Les + de cette formation

+ Le formateur dispose d'une double expérience de conseil en finance auprès de cadres dirigeants et de formation pour cette même population.
+ Les cas pratiques sont issus d'exemples réels et récents.

NOUVEAUTÉ

FINANCE

LBO

Mécanismes et rôle du directeur financier

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Le recours au LBO permet aux entreprises de financer leur développement. Cette formation permet aux directeurs financiers concernés par une prochaine opération de LBO de se mettre en situation de réussir cette nouvelle étape.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes du LBO.
- Cerner l'importance de la gestion par le cash dans ce type d'opération.
- Anticiper les évolutions de sa propre organisation pour réussir un LBO.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront familiers des mécanismes du LBO et pourront anticiper ce qu'il leur faudra faire évoluer dans leur organisation.

Programme

- **Maîtriser le contexte général d'une opération de LBO**
  - Organisation générale et schéma type d'un LBO, mécanisme de l'effet de levier
  - Les parties prenantes : société cible, actionnaires vendeurs, management, fonds d'investissement, conseils
  - Business plan et *due diligence* (financière, juridique, fiscale, sociale, analyse stratégique)

  Cas pratique : plan stratégique, management présentation

- **Participer à la mise en œuvre du LBO**
  - Les travaux préparatoires
  - La négociation bancaire et le placement de la dette
  - Les contrats
  - Fonds propres et quasi fonds propres
  - Le rôle du DAF dans les travaux préparatoires du LBO

  Cas pratique : simulation du TRI selon le BP, répartition du financement entre fonds propres et dette, déductibilité de la charge d'intérêt

- **Analyser la documentation bancaire**
  - *Covenants* financiers et non financiers
  - Focus sur les clauses de remboursement de la dette
  - La définition des reportings
  - L'implication du DAF dans la négociation de la documentation bancaire et dans le reporting fourni aux prêteurs et aux fonds

  Cas pratique : à partir d'une documentation bancaire, analyse de la définition de l'Ebitda et du *cash-flow* et des *covenants* non financiers

- **Mettre le cash au cœur de l'entreprise**
  - Le cash : indicateur privilégié de la performance
    - Le cash d'exploitation : P&L, BFR
    - La rentabilité des investissements
  - Mobiliser l'entreprise pour la génération de cash
    - Faire évoluer les mentalités
    - Adapter les tableaux de bord et le reporting

  Cas pratique : la gestion du BFR d'une entreprise sous LBO

- **S'approprier les mécanismes du pacte d'actionnaire et du *management package***
  - Principes de l'intéressement des managers au LBO
  - ABSA, *Good et Bad Leaver*
  - Revue des principaux points d'un pacte d'actionnaires
  - Règles de gouvernance : reportings, comités de gestion, conseils d'administration, comités d'audit, standards à appliquer
  - Le rôle du DAF dans la gouvernance du LBO

- **Gérer la dette d'un LBO**
  - Mécanismes de déductibilité des intérêts
  - Le marché de la dette
  - Recapitalisation : remboursements anticipés, dividendes
  - *Amend & Extend, business review* indépendante ou *due diligence*

  Cas pratique : étude d'un cas de recapitalisation

Formation animée par
Christian NOUVION
Ancien Directeur administratif et financier

Code : **FI 18**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **7-8 avril**
ou **6-7 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Toute personne impliquée dans un LBO

Les + de cette formation

+ Praticien évoluant dans un environnement international, le formateur dispose d'une expérience significative de directeur financier dans des entreprises sous LBO.

+ Une pédagogie favorisant l'appropriation et la transposition des connaissances grâce à l'alternance concepts/ exemples et cas pratiques issus de l'expérience du formateur.

RESTRUCTURATION D'ENTREPRISE

Introduction à la détection des difficultés des entreprises et à leur traitement

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Face au contexte économique, les restructurations d'entreprises ont été nombreuses ces dernières années. Au-delà des aspects juridiques, ces opérations nécessitent un savoir-faire financier particulier présenté lors de cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Savoir détecter à temps la sous performance de l'entreprise.
- Maîtriser les outils à disposition.
- Acquérir des pistes de mise en œuvre les techniques de restructuration.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de détecter les difficultés financières d'une entreprise et d'avoir les bons réflexes en fonction du degré d'avancement des difficultés.

Programme

- **Détecter la sous-performance de l'entreprise**
  - Les causes de défaillance d'une entreprise
  - Détecter les premières difficultés et en identifier l'origine : déterminer et suivre les signaux d'alerte
  - De la sous-performance à la crise de liquidités : identification des leviers et actions prioritaires

  Étude de cas : analyse des éléments financiers caractéristiques d'une activité sous-performante

- **Identifier les procédures amiables et collectives à disposition du dirigeant**
  - Les procédures de prévention : mandat ad hoc, conciliation, sauvegarde, sauvegarde accélérée…
  - Choisir la procédure adaptée : les critères de choix
  - La période d'observation
  - Les possibilités de sortie des procédures collectives

  Étude de cas : cas d'entreprises et procédures adaptées

- **S'approprier les techniques de restructuration**
  - Les acteurs de la restructuration et les cadres de négociations
  - La recherche de solutions adaptées aux difficultés de l'entreprise
  - La restructuration de la dette

Formation animée par
Xavier BAILLY
Associé
Eight Advisory

Code : **FI 07**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **28 mai**
ou **18 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Dirigeants

Les + de cette formation

+ Une pédagogie favorisant l'appropriation et la transposition des connaissances grâce à l'alternance concepts/cas pratiques/exemples.

PACKS DFCG FORMATION
Bénéficiez de 10 à 20% de réduction selon le nombre de formations sélectionnées (page 14)

NOUVEAUTÉ

FINANCE

FINANCER L'INNOVATION

Cadre légal, méthodes et sources de financement

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

L'innovation joue aujourd'hui un rôle moteur dans la compétitivité des entreprises. L'aboutissement de tout projet est nécessairement conditionné à son financement. Quels sont les mécanismes à disposition des entreprises ? Comment peuvent-ils s'articuler ?

Objectifs pédagogiques

- Délimiter le champ de l'innovation.
- Identifier les différents types de financement à disposition des entreprises et les critères d'éligibilité rattachés.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de choisir et de mettre en œuvre le financement adapté à leur projet d'innovation.

Formation animée par
Franck DEBAUGE
Directeur Associé
Acies Consulting Group

Code : **FI 19**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **5 juin**
ou **4 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers, comptables, fiscaux
- Directeurs de département R&D
- Directeurs du contrôle de gestion
- Dirigeants de PME
- Commissaires aux comptes, experts-comptables

Les + de cette formation

+ Une pédagogie favorisant l'appropriation et la transposition des connaissances grâce à l'alternance des principes applicables et des illustrations pratiques.
+ La formation couvre à la fois les besoins des grandes entreprises et des PME.

Programme

- **Bien délimiter les projets d'innovation de l'entreprise**
  - Innovation : de quoi parle-t-on ?
    - Distinguer innovation et R&D
    - La typologie de l'innovation : produits, procédés, organisation…
  - Les caractéristiques de l'entreprise et son impact sur les projets
  - Les caractéristiques du projet
    - Nature des activités à réaliser : recherche fondamentale ou industrielle, développement expérimental…
    - L'horizon
    - La thématique

- **Mettre en œuvre l'ingénierie du financement**
  - Stratégies de financement de l'innovation : ressources propres vs ressources externes
  - Le rôle du directeur financier
  - Panorama des financements à disposition : mécanismes, conditions d'éligibilité et modalités pratiques d'obtention
    - Les aides directes : subvention, avance remboursable…
    - Les aides indirectes : CIR, JEI, licences et cessions de brevets…
    - Les apports en fonds propres pour les entreprises innovantes
    - Les prêts pour l'innovation
  - La complémentarité des dispositifs

Cas pratique : à partir des caractéristiques d'une entreprise et d'un projet, déterminer quels sont les financements éligibles

POUR ALLER PLUS LOIN
Nous vous conseillons la formation ***"Crédit d'impôt recherche"*** (page 63)

CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE

En optimiser la gestion

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Simplifié et renforcé en 2008, le crédit d'impôt recherche (CIR) est un dispositif plébiscité par les entreprises de toutes tailles, qui exposent ou envisagent d'engager des dépenses de R&D. La formation vise à donner, à une large palette d'acteurs, les clés pour en faire le meilleur usage.

Objectifs pédagogiques

- Délimiter le champ d'application du CIR.
- Connaître les critères d'éligibilité des dépenses.
- Valoriser le CIR en utilisant les outils comptables.
- Identifier et limiter les risques de remise en cause du CIR.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de constituer un dossier CIR et de faire face à un éventuel contrôle fiscal.

Programme

- **Délimiter le champ d'application du CIR**
  - Les enjeux du CIR
  - Les trois conditions d'éligibilité : qualité du bénéficiaire, nature des travaux et dépenses exposées
  - Connaître les conséquences indirectes du CIR sur les domaines voisins
  - Les questions en suspens

  Étude de cas : analyse de la jurisprudence récente en matière de conditions d'éligibilité

- **Calculer le CIR**
  - Les nouvelles modalités de calcul du CIR
  - L'impact des opérations de restructurations

  Exercice : calcul du CIR de plusieurs entreprises

- **Déclarer et comptabiliser le CIR**
  - La procédure de déclaration
  - Les principes de comptabilisation : conseils méthodologiques

  Étude de cas : analyse détaillée de la procédure de déclaration et de la comptabilisation du CIR d'une entreprise

- **Anticiper le contrôle fiscal du CIR**
  - Les mesures préventives internes
  - La constitution d'un dossier justificatif
  - La construction d'un argumentaire en défense

  Étude de cas : mise en place d'une stratégie de prévention

"Une très bonne animation accompagnée de supports de qualité."
Philippe ROUSSEAU, Directeur administratif et financier EPSILON COMPOSITE

Formation animée par
Franck DEBAUGE
Directeur Associé
Acies Consulting Group

Daniel BOUCHER
Avocat en droit fiscal
Legia Fiscalité à Lyon

Code : **AF 06**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **26 mars** ou **22 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers, comptables, fiscaux
- Directeurs de département R&D
- Directeurs ou responsables du contrôle de gestion
- Dirigeants de PME
- Commissaires aux comptes, experts-comptables

Les + de cette formation

+ La formation est co-animée par deux praticiens spécialistes du CIR.
+ Une présentation alternant les principes applicables et des illustrations pratiques.
+ La formation couvre à la fois les besoins des grandes entreprises et des PME.

OPTIMISER, PRÉVOIR ET GÉRER SA TRÉSORERIE

Méthodes concrètes pour générer du cash et gérer une crise de financement

Présentation générale

Le cash est incontournable : 100% des entreprises meurent par manque de trésorerie ! Maîtriser son cash, c'est maîtriser son activité, son résultat et sa relation bancaire… et sa pérennité. Optimiser ses disponibilités, dégager du cash, prévoir et budgéter sa trésorerie, négocier ses financements, piloter la stratégie et développer une culture du cash : une formation dense pour maîtriser un sujet totalement d'actualité.

Objectifs pédagogiques

- Transformer son résultat comptable en cash et dégager des ressources en trésorerie au quotidien dans l'entreprise.
- Piloter sa gestion de trésorerie : un reporting gagnant.
- Prévoir et budgéter sa trésorerie.

Compétences acquises

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de gérer au mieux la trésorerie de leur entreprise pour générer du cash.

Formation animée par
Hubert BONNEFOND
Directeur administratif et financier

Code : **CF 08**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **5-6 juin**
ou **1er-2 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs financiers et dirigeants
- Contrôleurs de gestion
- Crédit managers
- Trésoriers

Les + de cette formation

+ Une formation animée par un praticien, qui permet de repartir avec des outils concrets et des méthodes opérationnelles.
+ Une animation pragmatique recentrée sur les attentes des participants et capitalisant sur les expériences du groupe.

Programme

- **Améliorer sa trésorerie : les basics gagnants**
  - Manager par le cash : une réalité quotidienne, rigoureuse et partagée
  - Comprendre les équilibres financiers et communiquer à la sphère non financière

- **Dégager du cash**
  - Améliorer son fonds de roulement : stratégie d'investissements, optimisation des crédits et autres moyens de financement…
  - Optimiser son BFR : analyser et réduire les stocks en cours, mettre en œuvre les bonnes pratiques dans la relation client (*credit management*, recouvrement) et optimiser les relations fournisseurs
  - Tirer partie de sa relation bancaire : les solutions de financement
  Exercices pratiques : reporting du poste client, calcul du BFR prévisionnel d'une entreprise

- **Prévoir et budgéter sa trésorerie**
  - Prévoir : budgéter sa trésorerie
  - Gérer et suivre sa trésorerie au quotidien
  - Mesurer : le reporting financier gagnant
  Exercice pratique : établir le budget prévisionnel

- **Piloter par le cash**
  - Définir les plans d'actions opérationnels adaptés à l'entreprise
  - Gestion d'une crise : Plans à 1, 3 et 6 mois

- **Développer une culture du cash**
  - Communiquer, sensibiliser, partager…

- **Partage d'expériences et de méthodes**

"Une formation très complète sur tout ce qui a un impact cash, animée par un formateur agréable et expérimenté."
Benoît DELAFOSSE, Directeur administratif et financier

NOUVEAUTÉ

FINANCE

GESTION DE TRÉSORERIE INTERNATIONALE

Se prémunir des risques de charge

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Les enjeux économiques liés à la gestion de trésorerie à l'international sont considérables. La maîtrise des risques de change est un facteur clé de succès de toute démarche d'internationalisation ou d'exportation.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes du marché des changes.
- Définir une politique de couverture.
- Connaître et savoir utiliser les instruments financiers à disposition de l'entreprise.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure d'évaluer et de se prémunir du risque de change liés à leurs opérations à l'international.

Programme

- **Comprendre le marché des changes**
  - L'évolution du système monétaire international
  - L'organisation générale du marché des changes : les acteurs et les types de transactions
  - Les déterminants du taux de change
  - Prévisions des cours de change et des taux d'intérêts : les concepts macroéconomiques liés

- **Élaborer et gérer une position de change**
  - Évaluation du risque de change
  - Définition d'une position de change
  - La gestion d'une position globale - politique de couverture
  - Écarts de change et comptabilisation des opérations de change

  Cas pratique : construction d'un tableau de suivi de la position de change d'une entreprise

- **Acquérir les techniques de couverture**
  - Qu'est-ce qu'une politique de couverture ?
  - Les techniques à disposition des entreprises
    - L'emprunt en devises
    - Les marchés à terme
    - Les options : options classiques ou à barrière, tunnels…
    - Les opérations d'assurance
    - Produits dérivés et synthétiques
  - Choisir la technique la plus appropriée : comment procéder ? Quels sont les critères de choix ?

  Cas pratiques : déterminer la technique de couverture à partir de situations exposées par le formateur

- **La gestion de trésorerie internationale dans un groupe**
  - *Cash pooling* et *netting* : principes et intérêt économique
  - Contrôle de la gestion des risques

POUR ALLER PLUS LOIN

Nous vous conseillons la formation ***"Construire et exploiter un reporting de trésorerie"*** (page 66)

Formation animée par
Bertrand DAVID
Directeur Général Adjoint Finances & Administration

Code : **TR 02**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **12-13 février** ou **24-25 septembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Comptables
- Trésoriers

Les + de cette formation

+ Le formateur dispose de plus de 15 ans d'expérience en gestion de trésorerie internationale.
+ Une formation concrète s'appuyant sur des exercices et exemples tirés de l'expérience du formateur.

NOUVEAUTÉ

FINANCE

CONSTRUIRE ET EXPLOITER UN REPORTING DE TRÉSORERIE

Enjeux et méthodologie

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Mettre le cash au cœur de la stratégie financière de l'entreprise est aujourd'hui indispensable. Ainsi, réaliser un reporting de trésorerie efficace et pertinent, savoir l'exploiter au mieux, permet à l'entreprise de disposer d'un outil d'aide à la décision essentiel en matière de cash.

Objectifs pédagogiques

- Préciser les concepts de base de la trésorerie d'entreprise et de sa performance cash.
- Définir les enjeux de la trésorerie : solvabilité, liquidité, exposition aux risques…
- Établir et exploiter un reporting de trésorerie efficace et pertinent.
- Piloter la performance cash de l'entreprise.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de construire le reporting de trésorerie de leur entreprise.

Formation animée par
Jean-François BRUNET
Associé
JFBconseil

Code : **TR 01**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **27-28 mars**
ou **2-3 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs financiers
- Credit managers
- Trésoriers

Les + de cette formation

+ Ancien directeur financier, le formateur dispose d'une expérience significative dans la gestion de trésorerie.
+ La formation s 'appuie sur une étude de cas fil rouge permettant de s'approprier la démarche de construction d'un reporting de trésorerie.

Programme

- **Maîtriser les enjeux du reporting de trésorerie**
  - Le rôle du trésorier et son évolution
  - Rappel de quelques définitions : solvabilité, liquidité…
- **Différencier les trois niveaux d'analyse de la trésorerie d'entreprise**
  - Tableau des flux de trésorerie : méthodes directe et indirecte
  - Agrégats : BFR, EBE…
  - Ratios : ratio d'endettement, de remboursement de dette…
- **Analyser les prévisions et cycles de trésorerie : les différents horizons temps**
  - Plan pluriannuel
  - Budget annuel
  - Fiche de valeur quotidienne
- **Établir le tableau de bord du BFR**
  - Les indicateurs stock, clients et fournisseurs
  - Quelques leviers d'optimisation possibles
- **Construire le tableau de suivi des risques associés**
  - Le risque de change et la position de change
  - Le risque de taux
  - Le risque de cours (ex : matière première)
  - Le risque de contrepartie
- **Mettre en place le reporting de trésorerie**
  - Les indicateurs de performance associés au reporting de trésorerie
  - Mise en place : démarche, fréquences, délais
  - La gestion des écarts et les analyses causales
  - Les spécificités d'un reporting de trésorerie

Étude de cas fil rouge : construction et analyse du reporting de trésorerie d'une entreprise

AMÉLIORER LE BFR

Diagnostic, plan d'action et pilotage

Présentation générale

Le contexte économique de ces dernières années a démontré que le BFR est un levier essentiel pour les entreprises. En effet, un projet d'optimisation du BFR global et impulsé par la direction générale peut devenir une source de génération de cash significative.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les facteurs clés de succès d'un projet BFR.
- Mettre en œuvre les leviers d'action sur les postes clients, stocks et fournisseurs.
- Déterminer les outils de pilotage et de reporting.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de contribuer activement à la mise en place un projet d'optimisation du BFR dans leur entreprise.

Programme

- **Identifier les objectifs d'un projet d'amélioration du BFR**
  - Améliorer le BFR : pour quoi faire ?
  - Les enjeux stratégiques
  - Les impacts opérationnels
  - Les pré-requis à la mise en place du projet et les bénéfices attendus

- **Analyser le BFR et mettre en œuvre les leviers d'action**
  - Faire le diagnostic de la situation actuelle
    Exercice : comprendre le BFR d'une entreprise
  - Identifier les sources de gains immédiats ou moyen terme
  - Comprendre les leviers opérationnels et administratifs
  - Agir sur le poste client : revoir les process, optimiser la gestion, les moyens de paiement
  - Rationaliser et améliorer la rotation des stocks de l'entreprise
  - Agir sur les leviers propres aux activités projet
  - Optimiser le poste fournisseurs : renégociation des délais contractuels, impact des décisions de *sourcing*
  - Cerner les effets saisonniers ou intra-mois de la trésorerie

- **Mettre en place les indicateurs de pilotage et de mise sous contrôle du BFR**
  - Définir les indicateurs financiers et opérationnels pertinents
  - Élaboration de la trame du reporting BFR
    Cas pratique : calcul des DSO, DIO et DPO d'une entreprise puis comprendre les éléments influents et les acteurs clés
  - La mise en place d'un reporting

Toutes nos formations sont réalisables en intra-entreprise.

Pour tout projet, contactez :
Stéphanie Poindrelle au 01 40 20 96 04

Formation animée par
Stanislas GRANGE
Associé Fondateur
Eight Advisory

Code : **FI 04**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **3-4 avril**
ou **9-10 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Dirigeants
- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Credit managers
- Trésoriers

Les + de cette formation

+ Une formation concrète basée sur la pratique. Les participants repartent avec des outils directement applicables dans leur entreprise.
+ Les méthodes et outils présentés sont enrichis de nombreux retours d'expériences et de cas pratiques.

ÉTABLIR DES PRÉVISIONS FINANCIÈRES

Budget de trésorerie, BFR normatif et plan de financement

Présentation générale

Réaliser des prévisions financières fiables fait partie des missions de la direction financière. Du calcul du point mort à la mise en place du tableau de financement, en passant par le calcul du BFR normatif, cette formation vous donne les clés nécessaires à la réalisation de cet exercice délicat.

Objectifs pédagogiques

- Mettre en place des prévisions de trésorerie.
- Déterminer le BFR normatif de l'entreprise.
- Bâtir le plan de financement.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'établir les prévisions financières de leur entreprise.

Formation animée par
Fabrice PRIGENT
Expert-comptable
et Commissaire
aux comptes

Code : **FI 12**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **22-23 mai**
ou **13-14 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs comptables
- Contrôleurs de gestion
- Credit-manager
- Toute personne en charge de la mise en place des outils de prévisions financières

Les + de cette formation

+ Le formateur, commissaire aux comptes, dispose d'une expérience significative dans la réalisation de prévisions financières.
+ Cette formation s'appuie sur des cas pratiques permettant de s'approprier les principaux concepts.

Programme

- **Déterminer le seuil de rentabilité**
  - Le point mort ou le seuil de rentabilité d'une entreprise commerciale ou industrielle
  - Frais variables et frais fixes

  Cas pratique : déterminer le point mort de plusieurs entreprises

- **Réaliser le budget de trésorerie**
  - La gestion immédiate et court terme de la trésorerie
  - Les facteurs externes influençant les conditions standards
  - Les différents types de crédit à court terme
  - Le budget de trésorerie

  Cas pratique : établir le budget de trésorerie d'une entreprise

- **Calculer le fonds de roulement normatif et le fonds de roulement net**
  - Lien entre fonds de roulement normatif et financement
  - Fonds de roulement normatif et fonds de roulement net
  - Les composantes positives et négatives du besoin en fonds de roulement
  - Le besoin en fonds de roulement à l'instant T

  Cas pratique : déterminer le BFR normatif d'une entreprise

- **Construire le plan de financement**
  - Construire un plan en quatre paliers
  - Les investissements
  - Les capitaux permanents
  - Lutter contre le déséquilibre financier

  Cas pratique : construction d'un plan de financement

- **Mesurer la rentabilité des investissements**
  - Notions de rentabilité
  - Marge brute et *cash flow* d'autofinancement
  - Méthodes de la valeur actuelle nette et du taux de rentabilité interne
  - Indice de profitabilité et délai de récupération

  Cas pratique : politique et choix des investissements

PACKS DFCG FORMATION
Bénéficiez de 10 à 20% de réduction selon le nombre de formations sélectionnées (page 14)

MAÎTRISER LES CALCULS FINANCIERS

Techniques d'actualisation et de capitalisation utilisées en gestion et en finance

Présentation générale

Emprunt, investissement, contrat de crédit-bail…, les occasions de recourir aux calculs financiers sont quotidiennes dans les entreprises. Ainsi, il est aujourd'hui indispensable d'en maîtriser les principales techniques.

Objectifs pédagogiques

- Savoir utiliser les différents taux.
- Réaliser des calculs d'actualisation en matière d'investissement et d'emprunt.
- Mettre en œuvre les différents calculs dans l'environnement IFRS.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de réaliser les principaux calculs financiers sous Excel.

Programme

- **Maîtriser les outils de base : notions générales sur les taux d'intérêts**
  - Intérêts simples et composés
  - Actualisation et capitalisation
  - Taux équivalents, proportionnels et actuariels
  - Taux pré-comptés et post-comptés

  Exercice : calcul de la valeur future d'un flux, de sa valeur présente

- **Appliquer les calculs financiers aux investissements**
  - Flux de trésorerie d'exploitation et valeur résiduelle
  - Taux d'actualisation : lequel retenir ?
  - Les critères de choix et leur interprétation : valeur actuelle nette (VAN), taux de rentabilité interne (TRI) et délai de récupération du capital investi (DR ou *pay-back*)

  Exercice : calcul de la VAN, du TRI et du DR d'un projet

- **Mettre en œuvre les calculs financiers liés aux emprunts**
  - Échéanciers et tableaux d'amortissement
  - Remboursement anticipé ou in fine

  Exercice : réalisation du tableau d'amortissement d'un emprunt

- **Applications en référentiel IFRS**
  - La notion de coût amorti
  - Déterminer le taux d'intérêt effectif d'un contrat de crédit bail
  - Comptabiliser un emprunt convertible
  - Déterminer la valeur d'utilité d'un actif
  - Actualiser les dettes et les créances
  - Actualiser les provisions à long terme

Formation animée par
Christian MONTEIL
Consultant en finance
Adeptfinance

Code : **FI 03**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **12-13 juin**
ou **17-18 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Responsables et collaborateurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Comptables
- Toute personne amenée à utiliser les calculs financiers

Les + de cette formation

+ Le consultant formateur utilise les fonctions financières du tableur Excel pour expliciter les différents calculs financiers par le biais de nombreux exercices.

L'ESSENTIEL DES MARCHÉS ET INSTRUMENTS FINANCIERS

S'approprier les mécanismes des principaux marchés et produits financiers

Présentation générale

Au même titre que les opérations bancaires, que ce soit dans une optique de financement ou de gestion des risques financiers, il est aujourd'hui essentiel de maîtriser les mécanismes des marchés et des instruments financiers afin de choisir le bon produit (contrat bancaire, opérations de gré à gré, hors bilan, instruments financiers) en fonction de ses besoins précis.

Objectifs pédagogiques

- Intégrer les contraintes de l'environnement financier dans lequel évolue les entreprises.
- Identifier les principales sources de financements internes et externes de l'entreprise.
- Réduire et transférer les risques financiers de l'entreprise (liquidité, taux, change, énergie…).

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de cerner les offres de financements bancaires et non bancaires, et connaitront les moyens de réduire leurs risques financiers.

Formation animée par
Dominique CHESNEAU
Président
Tresorisk Conseil

Code : **FI 05**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **6-7 février**
ou **16-17 septembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Toute personne souhaitant se familiariser avec les marchés financiers

Les + de cette formation

+ Ancien trésorier d'entreprise et de banque, puis Associé Corporate treasury et risques financiers d'un big four, le formateur intervient actuellement en entreprise.
+ Des cas réels et concrets en illustration et de multiples applications dans la vie de l'entreprise confèrent à cette formation une approche résolument opérationnelle.

Programme

- **Analyser l'organisation et fonctionnement des marchés financiers**
  - La notion de risque financier
  - Différencier marchés réglementés et marchés de gré à gré
  - La régulation et la supervision des marchés financiers
  - Comprendre les obligations de conseil des partenaires financiers
    - Cartographie des acteurs et réglementation issue de la directive MIF : émetteurs, investisseurs et intermédiaires
    - Les apports de la Loi de Régulation Bancaire et Financière d'octobre 2010 dans les relations banque/entreprise

- **Financer l'entreprise, gérer les risques financiers, distinguer les principaux marchés et instruments financiers/produits de financement et d'assurance**
  - Différencier les types de produits traités sur les marchés financiers : produits cash, dérivés et structurés
  - Le marché monétaire : son rôle, instruments monétaires comptants et à terme (TCN, OPCVM monétaire…)
  - Le marché des taux : principaux marchés de la dette, les paramètres clés des obligations et produits hybrides (OCA, ORA, Oceane…)
    Exercice : choisir la bonne stratégie pour optimiser son financement et pour se couvrir contre les risques de liquidité et de taux
  - Les marchés interbancaires et de taux d'intérêt : mécanismes, rôle de la BCE dans le financement de l'économie (escompte, titrisation) et principales utilisations des produits de taux (swap et garantie de taux…)
  - Les marchés de financement en fonds propres et titres de créance : l'organisation des marchés et des ordres de bourse en France (NYSE-Euronext, MiddleNext, Alternext, l'AMF), les différents produits (actions, indices et dérivés sur actions), les méthodes de valorisation, les émetteurs, le prospectus
  - Le marché des changes : mécanismes et principales utilisations des produits de change (change comptant/change à terme/swap de change)
    Exercice : choisir la bonne stratégie pour se couvrir contre le risque de change
  - Focus sur les SICAV et les fonds communs de placement de trésorerie : les typologies d'OPCVM, leurs caractéristiques et fonctionnement
  - Le marché des matières premières : les marchés organisés de matières premières et les principaux instruments financiers liés
    Exercice : choisir la bonne stratégie pour se couvrir contre le risque de matière première

MESURER, ÉVALUER ET VALORISER LE CAPITAL IMMATÉRIEL

Passer de l'évaluation extra-financière à la valorisation

Présentation générale

Comprendre les enjeux financiers et managériaux liés à la gestion du capital immatériel, identifier les axes d'optimisation de sa qualité pour améliorer la valeur et la performance de l'entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Appliquer une méthodologie globale de mesure, d'évaluation et de valorisation financière du capital immatériel.
- L'utiliser comme outil de mesure de la performance des politiques RSE.
- Enrichir le tableau de bord pour un pilotage plus global de la performance.
- Différencier charges et investissements immatériels.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de valoriser les actifs immatériels de leur entreprise.

Programme

- **Définir le capital immatériel**
  - Qu'est ce que le capital immatériel ?
  - Comprendre le lien entre capital immatériel et valeur d'entreprise
  - Rapprochement avec le *price to book ratio* et précautions d'usage
  - Immatériel *vs* incorporel : influence des normes comptables sur la définition du capital immatériel

- **Mettre en œuvre les mécanismes de l'évaluation extra financière**
  - Les trois principes fondamentaux à toute méthodologie de mesure
  - La décomposition du capital immatériel en actifs
  - Évaluer la qualité d'un actif
  - Cartographie simplifiée vs cartographie complète : principaux critères, indicateurs de mesure et notation

  Exercices interactifs et études de cas

- **Calculer la valeur financière des actifs incorporels**
  - Passer de l'évaluation extra financière (notation) à la valorisation financière
  - Impact notation et méthode des multiples comparables
  - Notation et risque : intégration au taux d'actualisation pour un *discounted cash flow* (DCF) immatériel
  - Valeur de remplacement des actifs immatériels/valeur de rendement du capital immatériel
  - Comparaison valeur du capital immatériel et DCF classique
  - Application à l'évaluation de la crédibilité des business plans

  Exercice et étude de cas

- **Applications pratiques**
  - Interactions, opportunités de la mesure du capital immatériel sur le management
  - Évaluation du capital immatériel et déploiement d'un plan stratégique
  - Capital immatériel et RSE, évaluation d'entreprise, fusions-acquisitions

Formation animée par
Didier DUMONT
Directeur Associé
Goodwill Management

Code : **CE 08**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **4-5 février**
ou **18-19 septembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers, cadres financiers et de gestion
- Membres du comité de direction, dirigeants et actionnaires

Les + de cette formation

+ Une formation rare avec une méthodologie innovante qui élargit le champ d'intervention du professionnel et son expertise extra financière.
+ Des cas réels et concrets en illustration, et de multiples applications dans la vie de l'entreprise.

NOUVEAUTÉ

FINANCE

LA GESTION DES RISQUES

Définir, mettre en œuvre et piloter un processus adapté

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

La gestion des risques de l'entreprise est l'affaire de tous, et notamment des fonctions finance. Cette formation vous donne les clés pour acquérir les bons réflexes et limiter l'exposition aux risques de l'entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les risques clés de l'entreprise.
- Réaliser et mettre à jour une cartographie des risques.
- Suivre et pérenniser le dispositif mis en place.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure d'adopter les bons réflexes pour gérer les risques de leur entreprise.

Formation animée par
Christian LAVEAU
Internal Audit
Risk and Compliance Director
Groupe Bourbon

Code : **FI 21**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **26 mars**
ou **15 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Comptables
- Toute personne impliquée dans la gestion des risques

Les + de cette formation

+ Praticien évoluant dans un environnement international, le formateur dispose d'une expérience significative tant en directeur financière qu'en gestion des risques.
+ Une pédagogie favorisant l'appropriation et la transposition des connaissances grâce à l'alternance concepts/exemples/cas pratiques.

Programme

- **Identifier les missions et acteurs de la gestion des risques dans l'entreprise**
  - La gestion des risques : quels objectifs ?
  - Les acteurs de la gestion des risques en entreprise : rôles et responsabilités des différentes parties prenantes

- **Définir et mettre en œuvre le processus de gestion des risques**
  - Recenser les risques de l'entreprise et les hiérarchiser
    - Risques internes et externes
    - Risques financiers, juridiques, opérationnels…

  Cas pratique : identification puis hiérarchisation des principaux risques d'une entreprise
  - La cartographie des risques : objectifs, réalisation et actualisation

  Cas pratique : analyse de la cartographie des risques d'une entreprise
  - Le traitement des risques : quels sont les outils à disposition ?
  - Le suivi et le contrôle des risques : indicateurs clés, remontée des dysfonctionnements et reporting

POUR ALLER PLUS LOIN
Nous vous conseillons la formation ***"Contrôle interne"*** (page 73)

CONTRÔLE INTERNE

Objectifs, cadre réglementaire et outils

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Face aux incertitudes de l'environnement et aux cadres réglementaires de plus en plus contraignants, le contrôle interne est au cœur des préoccupations des entreprises et ce, à tous les niveaux.
La fonction financière a un rôle tout particulier à y jouer. Cette formation vous donne les clés pour acquérir les bons réflexes et ainsi limiter l'exposition aux risques de votre entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les missions et les acteurs du contrôle interne.
- Connaître les normes professionnelles et les cadres réglementaires.
- Identifier les outils du contrôle interne.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de mettre en œuvre les grands principes du contrôle interne.

Programme

- **Comprendre le dispositif du contrôle interne**
  - Les objectifs et missions du contrôle interne dans l'entreprise : fiabilité de l'information comptable et financière, conformité à la réglementation en vigueur, sécurité des actifs et des personnes…
  - Positionnement et articulation des différents acteurs du contrôle interne : direction générale, direction financière, contrôle interne, audit interne, *risk management*…
  - Contrôle interne et gouvernance d'entreprise : le reporting à destination du Comité d'Audit, le rapport sur le contrôle interne

- **Identifier les normes professionnelles et cadre réglementaire en vigueur**
  - La loi Sarbanes-Oxley (SOX) et la Loi de Sécurité Financière (LSF)
  - Les référentiels COSO et AMF
  - Les impacts de la version 2013 du COSO (revue des 17 principes directeurs)
    Cas pratique : identification des étapes à la mise en œuvre de ces normes/cadres

- **Connaître les outils de la gestion des risques et du contrôle interne**
  - La cartographie des risques : de l'identification des risques à la réalisation de la cartographie
    Cas pratique : analyse détaillée d'une cartographie des risques
  - Les différents types de contrôle : prévention, détection, pilotage…
  - L'établissement des procédures : déterminer les points de contrôle et les acteurs concernés, documentation et traçabilité
  - Les tableaux de bord de pilotage du dispositif de contrôle interne

Formation animée par
Nicolas GUILLAUME
Partner
Tuillet Risk & Management

Code : **FI 13**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **21 mai**
ou **19 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Comptables
- Toute personne impliquée dans le contrôle interne

Les + de cette formation

+ Après un parcours en entreprise en audit interne et contrôle interne, le formateur conseille aujourd'hui les entreprises dans le processus de contrôle interne et de risk management, de la veille à l'évaluation des dispositifs.

+ Une formation alternant exposés, exercices pratiques et exemples concrets favorisant l'appropriation des différents concepts et méthodes abordés.

IMMOBILIER

Gérer au mieux et valoriser ses actifs d'exploitation

Présentation générale

L'immobilier d'exploitation constitue l'un des principaux actifs de nombres d'entreprises. Ainsi, la bonne gestion et la valorisation de ces actifs s'avèrent clés dans la performance économique (compte de résultat) et financière (cash) d'une société.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les grandes tendances de l'immobilier d'entreprise et les différents métiers et intervenants.
- Acheter vs louer : comprendre le modèle de décision.
- Renégocier un bail : ce qu'il faut savoir pour abaisser son point mort.
- Se doter d'une stratégie de valorisation des actifs patrimoniaux.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants disposeront d'une grille d'analyse pragmatique pour aborder les questions relatives à leur immobilier d'exploitation.

Formation animée par
Guillaume SAVARD
Directeur, Consulting
& Transaction Management
Jones Lang LaSalle
Corporate Solutions

Code : **FI 14**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **11 avril**
ou **26 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Dirigeants
- Directeurs administratifs et financiers
- Toute personne souhaitant acquérir les fondamentaux de l'immobilier d'entreprise

Les + de cette formation

+ Des retours d'expériences opérationnels et une vision marché des enjeux.

Programme

- **Identifier les grandes tendances de l'immobilier d'entreprise, les différents métiers et les pratiques**
  - Chaîne de valeur, acteurs et pratiques de place
  - Marché locatif, marché de l'investissement : données clés et tendances
- **Acheter vs louer**
  - Approche financière vs immobilière : des réponses différentes à une même question
  - Acquérir un bien : les points d'attention
  - Focus sur les enjeux liés au Grenelle II
- **Renégocier un bail**
  - Les leviers à exploiter
  - Rétroplanning type
  - Enjeux particuliers liés au départ d'un site loué
- **Actifs patrimoniaux : se doter d'une stratégie de valorisation immobilière**
  - Maîtriser le portefeuille de ses actifs
  - Évaluer la liquidité actuelle ou potentielle d'un actif
  - Jusqu'au aller dans un processus de valorisation immobilière ?

Cas pratique

PACKS DFCG FORMATION
Bénéficiez de 10 à 20% de réduction selon le nombre de formations sélectionnées (page 14)

CONTRATS DE PARTENARIAT PUBLIC-PRIVÉ

Maîtriser le montage et le financement des PPP

Présentation générale

Cette formation passe en revue les différents types de Partenariats Public-Privé, le calendrier de ces opérations, les structures juridiques et financements classiquement retenus, les principes d'allocation des risques et leurs couvertures, les business plans et leurs ratios clés.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les principes généraux et schémas de structuration des Partenariats Public-Privé.
- Appréhender les business plans, leurs schémas de financements et les matrices d'allocation de risque associés.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de maîtriser les grands principes juridiques et financiers des Partenariats Public-Privé.

Programme

- **Comprendre le marché des Partenariats Public-Privé**
  - Les différents types de Partenariats Public-Privé
  - Les intervenants du secteur, les partenariats entre industriels et fonds d'infrastructure

- **S'approprier les schémas de structuration juridique**
  - Le calendrier des opérations : de l'appel d'offre à la mise en vigueur des contrats
  - Les structures juridiques, l'allocation des risques et les méthodes de couverture : véhicules *ad hoc*, matrice des risques type
  - Schémas de garanties
  - Les pièges à éviter lors de la négociation et de l'exécution des contrats
  - Le rôle incontournable des conseils techniques, financiers, juridiques

  Étude de cas : analyse détaillée d'un projet en contrat de partenariat (structures juridiques et contractuelles, matrice des risques, schémas de garanties)

- **Analyser les aspects financiers des Partenariats Public-Privé**
  - Schémas de financements : financements senior et junior, participation des multilatéraux, rémunération des investisseurs financiers et des tranches de dette, impact des nouvelles réglementations sur les schémas habituels
  - Business plans : construction des business plans, ratios clés, impact des normes IFRS

  Étude de cas : analyse détaillée d'un projet en concession (financement, business plan, analyse de risques)

"Une pédagogie excellente. Le programme de la formation et ses objectifs ont été totalement respectés."
Luc PETIT, Directeur des infrastructures
GROUPE NECOTRANS

Formation animée par
Sylvie BRETONES
Infrastructure
Asset Manager
Vinci Concessions

Code : **CF 10**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **2-3 juin**
ou **20-21 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Dirigeants opérationnels
- Contrôleurs de gestion

Les + de cette formation

+ Le formateur est une praticienne évoluant dans un grand groupe international. Elle dispose d'une expérience significative dans le montage de partenariats public-privé.
+ Cette formation s'appuie sur des nombreux exemples, dont plusieurs cas qui serviront de support pédagogique.

NOUVEAUTÉ

FINANCE

PAIEMENTS ET GARANTIES À L'INTERNATIONAL

Utiliser les outils et mécanismes dédiés pour sécuriser ses opérations

Présentation générale

Les opérations à l'international comportent un certain nombre de risques qu'il convient de maîtriser. Cette formation vous donne les clés pour choisir le paiement et les garanties adaptés et ainsi sécuriser vos transactions.

Objectifs pédagogiques

- Connaître les pratiques et les mécanismes du *trade finance*.
- Choisir les outils adaptés pour gérer les risques et sécuriser ses ventes.
- Mettre en œuvre les garanties appropriées.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de choisir le mode de paiement et les garanties adaptées à l'international.

Formation animée par
Hubert MARTINI
Consultant
Iface Experts

Code : **FI 22**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **7-8 avril**
ou **21-22 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Trésoriers
- Comptables
- Crédit managers

Les + de cette formation

+ Une formation opérationnelle basée sur l'expérience du formateur lui permettant d'illustrer les concepts abordés.

Programme

- **Identifier les risques liés à l'international**
  - Risques commerciaux, risques politiques et risques financiers

- **Choisir les moyens de paiement et les garanties adaptées**
  - Les moyens de paiement : virement SWIFT, lettres de change, chèques...
  - Encaissement simple vs encaissement documentaire
    - Encaissement simple : non sécurisé/sécurisé par une assurance-crédit ou une garantie
    - Encaissement documentaire : remise ou crédit documentaires
  - Le mécanisme de la remise documentaire
  - Le crédit documentaire
    - Intervenants et environnement juridique
    - Les PBIS 2013
    - Confirmation silencieuse et Ducroire
    - L'escompte de crédit documentaire
    - Les différentes formes du crédit documentaire et leur fonctionnement
  - La lettre de crédit *stand-by* (SBLC)
    - Environnement juridique : RUU 600 ou RPIS 98
    - Fonctionnement : modalités d'utilisation et coûts liés

  Étude de cas : comparatif entre crédit documentaire et lettre de crédit *stand-by*
  - Les garanties bancaires de paiement
  - Les techniques bancaires et financières dédiées
    - Affacturage international, *forfaiting* ou rachat de créances sans recours
  - Faire appel à l'assurance-crédit
    - Risques couverts et mécanismes

PACKS DFCG FORMATION
Bénéficiez de 10 à 20% de réduction selon le nombre de formations sélectionnées (page 14)

NOUVEAUTÉ

FINANCE

FONCTION ACHATS

En optimiser l'organisation

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

La fonction achats recouvre de nombreux enjeux en matière d'organisation et de négociation.
Cette formation vous donne les clés pour déployer dans votre entreprise les bonnes pratiques en la matière.

Objectifs pédagogiques

- Améliorer l'organisation de sa fonction achat.
- Capter et mesurer les gains achats.
- Connaître les principaux leviers et techniques des acheteurs.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants disposeront des clés nécessaires pour optimiser l'organisation de la fonction achat de leur entreprise.

Programme

- **Identifier les enjeux liés aux achats et à leur organisation**
  - La réduction des coûts : prioriser les enjeux
  - Le contexte réglementaire et les impacts de la RSE
  - Les enjeux éthiques et de transparence
  - Organisation et cycle achat
    - Les principes de gouvernance
    - La standardisation des processus et des contrats
    - Centraliser, globaliser, mutualiser ? Les critères de choix
    - Outils, reporting et e-sourcing

Cas pratique

- **Maîtriser les mécanismes de la négociation achats**
  - Les différents types de négociation : gré à gré, appel d'offre et enchères inversées
  - La cartographie des fournisseurs : fournisseurs stratégiques, techniques ou à faible valeur ajoutée
  - Préparer et piloter, en amont, le processus achat
    - Bien définir ses besoins : cahier des charges, volumétrie
    - Challenger les besoins exprimés par les utilisateurs
    - Identifier les fournisseurs potentiels
  - Le cycle achat: aval
    - Dépouiller les réponses des fournisseurs
    - Moins disant ou TCO (*Total Cost of Ownership*)
    - Contractualiser et prévenir les fournisseurs non retenus
  - Évaluer la performance achats : le suivi et la capture des gains
    - Les principaux indicateurs de performance de l'acheteur
    - Suivre les enjeux de gains
    - Analyser et corriger les écarts
    - L'utilisation des gains captés (P&L, augmentation des volumes…)

Exemples et jeux de rôle
Cas pratique : la mise en place d'un CSP achat

Formation animée par
Jean-François BRUNET
Associé
JFBconseil

Code : **FI 20**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **4 juin**
ou **3 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Toute personne souhaitant se familiariser avec l'organisation et la gestion des achats.

Les + de cette formation

+ Ancien directeur financier dans le secteur de la grande distribution et ancien directeur des achats non marchand, le formateur dispose d'une expérience significative dans les achats.

+ Il apporte aide et conseils personnalisés aux participants.

FINANCE POUR NON SPÉCIALISTES

Vocabulaire et fondamentaux de l'analyse financière

Présentation générale

Acquérir le vocabulaire de la finance et du contrôle de gestion, situer l'entreprise dans son environnement économique ou décrypter un bilan et un compte de résultat pour réaliser un rapide diagnostic sont autant de compétences aujourd'hui essentielles pour évoluer dans le monde de l'entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le langage financier et du contrôle de gestion pour mieux dialoguer avec les équipes financières.
- Acquérir les fondamentaux de l'analyse financière.
- Mesurer l'impact d'une décision de gestion.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'analyser les documents financiers d'une entreprise et d'en déduire les informations financières clés.

Formation animée par
Fabrice PRIGENT
Expert-comptable
et Commissaire
aux comptes

Code : **NF 01**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **18-19 juin**
ou **18-19 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Cadres non-financiers
- Assistant(e)s des directeurs administratifs et financiers
- Toute personne collaborant avec des responsables financiers, des auditeurs ou des consultants financiers

Les + de cette formation

+ Le formateur, commissaire aux comptes, dispose d'une expérience significative dans le diagnostic des entreprises.
+ Cette formation s'appuie sur des cas pratiques permettant de se familiariser avec le vocabulaire et de s'approprier les principaux concepts.

Programme

- **Situer l'entreprise dans son environnement économique et financier**
  - Les principales notions macro-économiques et leurs impacts sur la vie des entreprises : croissance, inflation, taux d'intérêt…
  - Les partenaires économiques et financiers de l'entreprise
  - Les contraintes de l'entreprise : contraintes de financement, de marché, exigences des actionnaires…

  Cas pratique : étudier l'impact d'une décision de l'entreprise sur les états financiers

- **Connaître la logique de construction des états financiers**
  - Maîtriser le vocabulaire financier courant
  - Bilan, compte de résultat et tableau des flux de trésorerie : structure et rôles respectifs dans la gestion de l'entreprise
  - L'annexe

  Cas pratique : analyse détaillée des états financiers de plusieurs entreprises et détermination de leur secteur d'activité

- **Analyser le bilan et le compte de résultat**
  - L'analyse par le bilan fonctionnel : besoin en fonds de roulement (BFR), fonds de roulement (FR) et trésorerie nette
  - Diagnostiquer l'entreprise par les soldes intermédiaires de gestion (SIG) : marge commerciale et brute, valeur ajoutée, EBE…

  Cas pratique : calcul puis analyse des équilibres fonctionnels et des SIG d'une entreprise

- **Établir un diagnostic à partir des ratios financiers**
  - Les principaux ratios issus du bilan : ratios de structure et ratios de rotation
  - Les ratios de résultat et de rentabilité issus du compte de résultat

  Cas pratique : entraînement au diagnostic financier à partir de l'analyse des différents ratios d'une entreprise

- **Acquérir les bases du contrôle de gestion**
  - Le calcul d'un coût de production, notions sur les coûts
  - Les tableaux de bord : conception et lecture
  - Les responsabilités d'un contrôleur de gestion
  - Les cycles de gestion : plan, budget, reporting

NOUVEAUTÉ

FINANCE GESTION POUR NON SPÉCIALISTE

LA GESTION COMPTABLE ET FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

Apprendre la finance par le jeu en créant et en gérant son entreprise

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Comprendre les mécanismes de la gestion comptable et financière de l'entreprise et savoir les mettre en œuvre, maîtriser le vocabulaire associé sont aujourd'hui indispensables pour de nombreux acteurs de l'entreprise. Grâce à une pédagogie innovante, cette formation permet d'acquérir les clés de compréhension et de lecture de la finance.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la logique, les interactions comptables et financières de l'entreprise.
- Savoir lire les informations des états de synthèse du bilan et du compte de résultat.
- Calculer le seuil de rentabilité et les soldes intermédiaires de gestion, de la marge au résultat.
- Connaître les principaux ratios de performance et de rentabilité de l'entreprise.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants auront acquis les fondamentaux de la gestion comptable et financière d'une entreprise.

Programme

- **Lire les états de synthèse de l'entreprise**
  - Le rôle de la comptabilité dans l'entreprise
  - Contenu et principales rubriques du bilan et du compte de résultat
  - Les risques et la valeur de l'entreprise par l'analyse des états financiers

  Exercice et étude de cas

- **Cas pratique en groupe : création et gestion d'une entreprise**
  - Capital initial et apport en compte courant
  - Investir, produire, vendre
  - Différencier investissement et charges, gérer les stocks
  - Passer les écritures comptables des différentes opérations réalisées et clôturer l'exercice après avoir calculé le résultat avant impôt et l'IS
  - Vérifier l'équilibre du bilan, du compte de résultat et la trésorerie de l'entreprise
  - Calculer les principaux ratios de performance
  - Analyse des résultats de la 1ère année d'activité de chaque société

- **Mesurer la rentabilité de l'entreprise**
  - Les trois niveaux de résultat : exploitation, financier et exceptionnel
  - La formation du résultat à travers les soldes intermédiaires de gestion (SIG) de la marge au résultat net
  - Calculer le seuil de rentabilité, analyser les charges par nature et par fonctions
  - Les principaux ratios économiques

  Exercice, étude de cas et échanges d'expérience

- **Cas pratique en groupe : 2e année d'activité de l'entreprise**
  - Distinguer le financement d'un investissement du financement de l'exploitation
  - Prendre en compte le besoin en fond de roulement, la trésorerie et les décalages de paiement
  - Clôturer un exercice jusqu'au bilan et au compte de résultat en incluant report à nouveau : dotations aux amortissements, frais financiers, IS…
  - Analyse des résultats et de la performance de l'entreprise en année 2 par rapport aux objectifs définis
  - Calculer les SIG, de la marge au résultat et les principaux ratios financiers et économiques

- **Quiz de validation des connaissances**

Formation animée par
Sofia KHALFAT
Directrice financière
SKDir Finance

Code : **NF 02**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **20-21 mars**
ou **13-14 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Commerciaux
- Managers
- Représentants du personnel
- Toute personne souhaitant acquérir les fondamentaux de la gestion comptable et financière de l'entreprise

Les + de cette formation

+ La formatrice dispose de plus de 25 ans d'expérience en direction financière au sein de PME et filiales de groupes.
+ Une approche pédagogique opérationnelle et innovante où les participants sont mis en situation en créant et gérant leur propre entreprise sur les deux premières années.
+ Un lexique des termes comptables et financiers et des principaux termes anglo-saxons est remis aux participants.

NOUVEAUTÉ

FINANCE GESTION POUR NON SPÉCIALISTE

FINANCE POUR MANAGERS

Du diagnostic à la stratégie financière de l'entreprise

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Maîtriser le vocabulaire approprié, réaliser le diagnostic financier d'une entreprise, décider d'un investissement…, tout manager doit aujourd'hui disposer d'une culture financière solide pour mieux mesurer l'impact de ses décision sur la performance financière de son entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les principaux concepts financiers.
- Comprendre les choix financiers de l'entreprise.
- Mesurer l'impact financier de ses décisions.
- Pouvoir dialoguer avec ses partenaires financiers, internes ou externes.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de comprendre la stratégie financière de leur entreprise et de mesure l'impact financier de leurs décisions.

Formation animée par
Christian NOUVION
Ancien directeur administratif et financier

Code : **NF 04**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **11-12 février**
ou **22-23 septembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Cadres dirigeants
- Membres des directions générales ou des comités de direction non financiers
- Managers

Les + de cette formation

+ Praticien évoluant dans un environnement international, le formateur dispose d'une expérience significative de directeur financier.
+ Une pédagogie facilitant l'appropriation et la transposition des connaissances grâce à l'alternance entre développements conceptuels, cas pratiques et exemples.

Programme

- **Réaliser un diagnostic financier**
  - La lecture financière du bilan
    - Haut de bilan : capitaux propres, capitaux permanents, dettes à long terme et immobilisations
    - Bas de bilan : dettes à court terme, trésorerie et besoins en fonds de roulement
  - La mesure de la performance par le compte de résultat
    - Le compte de résultat par nature : les soldes intermédiaires de gestion
    - Le compte de résultat par destination : la vue analytique du résultat
  - L'analyse dynamique des flux de financements
    - Les flux liés à l'activité, aux investissements et au financement
    - Les différentes présentations du tableau de financement
    - Avantages et inconvénients de ces présentations
  - Connaître les indicateurs de performance utilisés par la communauté financière et leur signification : EBITDA/EBIT, *cash-flow/free cash-flow*, EVA, ROCE, ROE…

  Cas pratique : réalisation du diagnostic financier d'une entreprise
- **Agir sur le besoin en fonds de roulement**
  - Les différentes composantes du BFR : stocks, clients, fournisseurs, autres éléments
  - Les actions possibles sur les différents postes et les moyens de financement associés
  - L'importance pour le trésorier de la maîtrise des flux d'exploitation : budget, reprévision, plan

  Cas pratique : déroulé d'une prévision du plan à la reprévision
- **Piloter les investissements**
  - Évaluer les flux financiers liés à un projet : flux d'investissement, d'exploitation et de financement
  - Les critères de choix d'un investissement : valeur actualisée nette (VAN), taux de rentabilité interne (TRI), délai de récupération (DR, RSI) et indice de profitabilité (IP)
  - Les différents modes de financement et leur impact sur les comptes : dette bancaire, location, location financière…

  Cas pratique : analyse d'un dossier d'investissement
- **Connaître les stratégies financières d'une entreprise**
  - Les modes de financement à long terme
    - Financement par accroissement des fonds propres
    - Financement par recours à la dette : dette bancaire, crédit-bail, emprunt obligataire, placement privé…

    Cas pratique : impact des différents modes de financements sur le compte de résultat, rendement attendu des actionnaires
  - Les opérations de haut de bilan
    - Fusions-acquisitions
    - LBO, introduction en bourse

    Cas pratique : exemple d'une fusion
  - La création de valeur pour les actionnaires

NOUVEAUTÉ

FINANCE GESTION POUR NON SPÉCIALISTE

BUSINESS PLAN POUR NON-FINANCIERS

Construire et présenter un business plan convaincant

Présentation générale

Tout cadre ou dirigeant est amené, au cours de sa carrière, à concevoir et présenter un business plan à sa hiérarchie, à ses actionnaires ou à des partenaires extérieurs. Cet exercice, nécessitant une approche structurée, permet d'intégrer dans un même document l'ensemble des éléments constitutifs du projet (financiers et non financiers) et de les mettre en adéquation avec des facteurs tels que le marché, la clientèle de l'entreprise, la stratégie, les données financières, les exigences de rentabilité…

Objectifs pédagogiques

- Permettre aux non-financiers de construire le business plan d'un projet.
- Apprendre à utiliser les outils de modélisation financière, même sans compétences financières particulières.
- Apprécier la rentabilité prévisionnelle d'un projet.
- Savoir présenter un business plan pour convaincre actionnaires et partenaires financiers.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants sauront rédiger un business plan et utiliser un modèle de prévision financière. Ils auront acquis les techniques de présentation écrite et orale d'un business plan afin de convaincre du bien fondé du projet.

Programme

- **Rédiger un business plan : quels objectifs, dans quels contextes ?**
  - Qu'est-ce qu'un business plan : définition et objectifs
  - Les différents contextes du business plan
  - Organiser son business plan : la démarche à adopter
- **Présenter l'entreprise et le projet**
  - Présenter l'entreprise, ses produits ses services
  - Présenter le marché dans lequel l'entreprise évolue : clientèle, concurrence
  - Comment l'entreprise est-elle organisée ?
  - Présentation du projet objet

  Cas fil rouge : préparer une brève présentation de l'entreprise et du projet
- **Présenter la stratégie de l'entreprise**
  - Le positionnement stratégique de l'entreprise, la stratégie marketing
  - L'organisation de la production
  - Le business model
  - Le projet est-il cohérent avec la stratégie de l'entreprise ?

  Cas fil rouge : présentation de la stratégie de l'entreprise
- **Présenter la situation financière actuelle de l'entreprise**
  - La situation financière actuelle de l'entreprise est-elle compatible avec le projet ?

  Cas fil rouge : présenter la situation financière de l'entreprise
- **Élaborer le modèle financier du business plan**
  - Contenu et construction du modèle financier
  - Élaborer les hypothèses d'investissements, de CA et de charges d'exploitation
  - Les comptes prévisionnels : compte de résultat, bilan, la notion de BFR « normatif »

  Cas fil rouge : analyser les hypothèses du business plan, calculer le BFR prévisionnel
- **Maîtriser les indicateurs de rentabilité dans un business plan**
  - La rentabilité intrinsèque du projet : les flux du projet, les principaux indicateurs de rentabilité (VAN, TRI, *payback* ratio)
  - La rentabilité pour l'actionnaire : valeur d'entreprise, valeur des fonds propres, TRI actionnaire

  Cas fil rouge : calculer la rentabilité intrinsèque du projet fil rouge et la rentabilité pour les actionnaires
- **Déterminer les besoins de financements liés au business plan**
  - Définir les besoins de financement d'un projet
  - Les différentes formes de financement : dette, fonds propres

  Cas fil rouge : déterminer le montant de dette et de capital nécessaires au financement du projet fil rouge
- **Présenter son business plan à l'oral et à l'écrit**
  - À l'écrit : conseils de présentation ; l'*executive summary*
  - Conseils pour une présentation orale réussie

Formation animée par
Gian-Paolo COSSU
Consultant financier
AB Corp Finance

Code : **NF 03**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **30-31 janvier**
ou **20-21 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Dirigeants
- Managers
- Responsables de centre de profit.
- Toute personne amenée à réaliser un business plan

Les + de cette formation

+ Cette formation s'appuie sur un cas pratique « fil rouge » permettant aux participants de s'approprier toutes les étapes de la construction et de la présentation d'un business plan.

+ Un modèle financier de business plan établi sur tableur, largement automatisé, sera remis aux participants sur clé USB.

CONTRÔLE DE GESTION POUR NON-SPÉCIALISTE

Acquérir les fondamentaux du contrôle de gestion

Présentation générale

Les missions du contrôle de gestion sont nombreuses et constituent un rouage essentiel dans l'organisation de l'entreprise. Des méthodologies de calcul des coûts au tableau de bord, en passant par la gestion budgétaire, cette formation vous donne les clés pour bien comprendre le contrôle de gestion.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le vocabulaire utilisé en contrôle de gestion.
- Lire les états financiers d'une entreprise.
- S'approprier les principales techniques en contrôle de gestion.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants auront acquis les compétences clés pour contribuer à l'efficacité du contrôle de gestion.

Formation animée par
Bruno DE MAUVAISIN
Ex-directeur financier

Code : **FX 01**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **13-14 mars**
ou **30 sept.-1er octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Toute personne souhaitant acquérir les bases du contrôle de gestion

Les + de cette formation

+ Le formateur dispose de plus de 20 années d'expériences en direction financière et en contrôle de gestion au sein de grands groupes internationaux.
+ Cette formation s'appuie sur des cas pratiques permettant de se familiariser avec le vocabulaire et de s'approprier les principaux concepts et mécanismes du contrôle de gestion.

Programme

- **Définir la place du contrôle de gestion dans l'entreprise**
  - Les principaux métiers de la finance, les missions et spécificités du contrôle de gestion
  - Le vocabulaire clé

- **Lire un bilan et un compte de résultat**
  - Objectifs et présentation des documents comptables
  - Les équilibres financiers de l'entreprise

  Cas pratique : analyse détaillée des comptes d'une entreprise

- **Identifier les missions et les outils du contrôle de gestion**
  - Suivre l'activité, les coûts et les marges
    - Distinguer comptabilité générale et comptabilité analytique
    - Coûts directs/indirects, variables/fixes… : comprendre les différentes approches de calculs de coûts et les analyser
  - Comprendre le processus budgétaire
    - La démarche prévisionnelle de l'entreprise
    - Les différentes étapes dans l'élaboration d'un budget
    - Distinguer budgets fonctionnels et budgets opérationnels
    - Suivre les budgets : suivi des réalisations, repérer et analyser les écarts…

  Étude de cas : à partir d'un budget, déterminer puis analyser les écarts
  - Mettre en œuvre tableau de bord et reporting
    - Typologie des indicateurs de suivi et de pilotage des activités
    - Le tableau de bord : rôle, structure, actualisation et analyse

  Étude de cas : sélection des indicateurs appropriés pour construire un tableau de bord

Toutes nos formations sont réalisables en intra-entreprise.

Pour tout projet, contactez :
Stéphanie Poindrelle au 01 40 20 96 04

L'ESSENTIEL DE LA COMPTABILITÉ

Maîtriser les bases de la comptabilité

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Outil de gestion de l'entreprise, la comptabilité répond à des règles très strictes. Cette formation vous permet d'en découvrir les principaux mécanismes.

Objectifs pédagogiques

- Identifier et différencier les différents documents comptables de l'entreprise.
- Connaître les grands principes de la comptabilité.
- Effectuer les écritures comptables de base.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants sauront se repérer dans l'environnement comptable de l'entreprise et comptabiliser les opérations courantes.

Programme

- **Maîtriser le rôle et les principes de base de la comptabilité**
  - Le rôle de la comptabilité dans l'entreprise
  - Les grands principes de la comptabilité : régularité, sincérité, prudence et permanence des méthodes
  - Le vocabulaire comptable et le plan comptable
  - La comptabilisation en double partie
    - Débit/crédit
    - Actif/passif
    - Charges/produits
  - Les différents documents comptables de l'entreprise : utilité et fonctionnement
    - Compte, journal, balance et grand livre
    - Bilan, compte de résultat, annexe
  - Le système d'information comptable

  Étude de cas : analyse détaillée des comptes d'une entreprise

- **Comptabiliser les principales opérations**
  - La démarche d'enregistrement des écritures
  - Enregistrer les opérations courantes
    - Vente, achat, salaires, impôts, règlements clients et fournisseurs, remboursement de dette…
  - Comptabiliser les opérations de fin d'année
    - Amortissements, provisions, TVA…

  Cas pratiques : entrainement à la comptabilisation des écritures comptables

POUR ALLER PLUS LOIN
Nous vous conseillons la formation ***"Consolidation en normes françaises"*** (page 85)

Formation animée par
Françoise VIELMAS
Expert-comptable
Commissaire aux comptes
Gérante
Vielmas Expertise Comptable

Code : **CF 09**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **4-5 février**
ou **16-17 septembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Toute personne souhaitant acquérir les mécanismes fondamentaux de la comptabilité

Les + de cette formation

+ Anciennement directeur des comptabilités et consolidation dans des groupes internationaux, le formateur est aujourd'hui expert-comptable et commissaire aux comptes et apporte conseil aux entreprises.
+ Une pédagogie favorisant l'appropriation et la transposition des connaissances grâce à l'alternance concepts/cas pratiques/exemples.

Les cycles longs DFCG FORMATION

DFCG Formation a sélectionné pour vous trois formations réparties sur un semestre pour s'approprier les fondamentaux de la comptabilité, de la consolidation et des normes IFRS.

Cycle long

COMPTABILITÉ ET IFRS

Enregistrement des écritures, consolidation et normes IFRS

Objectifs pédagogiques

- ➜ Effectuer les écritures comptables de base.
- ➜ Comprendre et appliquer les mécanismes de la consolidation.
- ➜ Disposer des connaissances essentielles pour travailler en environnement IFRS.

1 - L'essentiel de la comptabilité • 2 jours

Maîtriser les bases de la comptabilité

- **Maîtriser le rôle et les principes de base de la comptabilité**
  - Rôle et grands principes de la comptabilité
  - Les différents documents comptables de l'entreprise : utilité et fonctionnement
  - Le système d'information comptable

  Étude de cas : analyse détaillée des comptes d'une entreprise
- **Comptabiliser les principales opérations**
  - La démarche d'enregistrement des écritures
    - Enregistrer les opérations courantes : vente, achat, salaires, impôts…
    - Comptabiliser les opérations de fin d'année : amortissements, provisions,…

  Cas pratiques : entrainement à la comptabilisation des écritures comptables

Retrouvez le programme dans son intégralité page 83

2 - Passer des comptes sociaux au reporting groupe en IFRS • 2 jours

Normes de présentation et retraitements

- **Comprendre le cadre général de préparation des états financiers en IFRS**
  - Principes généraux d'établissement des comptes en normes IFRS
  - Les exigences relatives à la présentation des états financiers

  Cas pratiques : analyse détaillée des états financiers d'un groupe en normes IFRS
- **Savoir réaliser les principaux retraitements**
  - Immobilisations incorporelles, corporelles et financières, contrats de location, provisions, engagements de retraite, comptabilisation du CA, impôts différés

  Cas pratiques

Retrouvez le programme dans son intégralité page 87

3 - Comprendre l'essentiel des normes IFRS • 2 jours

Référentiel, états financiers et principales normes

- **Connaître l'environnement général des IFRS**
  - Référentiel et cadre conceptuel
- **Présentation des états financiers**
- **Analyser les normes par thème**
  - Reconnaissance du revenu, actifs corporels et incorporels, crédit-bail et contrats de location, instruments financiers...
  - Normes : ce qui doit changer
- **La démarche de passage**

Retrouvez le programme dans son intégralité page 90

Code : **CL 04**
Lieu : **PARIS**
Durée : **6 jours**
Tarifs :
Membres DFCG : 3 060€ HT
Non-Membres : 3 700€ HT

Session 1 :
4-5 février
17-18 mars
24-25 juin

Session 2 :
16-17 septembre
25-26 septembre
20-21 novembre

Pour qui ?

- Responsables administratifs et financiers récemment nommés
- Contrôleurs de gestion
- Toute personne souhaitant renforcer ses compétences en comptabilité

Droit Individuel à la Formation DIF

CONSOLIDATION EN NORMES FRANÇAISES

Renforcer ses compétences

Présentation générale

Vous participez à l'établissement des comptes consolidés en normes françaises, vous avez besoin de renforcer vos compétences parce que certains aspects techniques vous échappent encore.
Cette formation vous apporte toutes les réponses avec une approche méthodologique qui vous permettra d'améliorer votre pratique.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les techniques de consolidation lors de variations de périmètre (augmentation de capital, fusion-acquisition…) ou de capitaux propres.
- Élaborer et analyser les tableaux de bouclage de capitaux propres et les tableaux de flux de trésorerie.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants sauront effectuer les principales opérations de consolidation en normes françaises.

Programme

- **Rappel des fondamentaux de la consolidation**
  - Rappel des aspects juridiques de la consolidation
  - Développement des points-clés
  - Démarche de consolidation

- **Variations de périmètre**
  - Acquisition ou cession de titres
  - Augmentation de capital
  - Fusions-acquisitions
  - Cession et déconsolidation

- **Variations des capitaux propres**
  - Entreprises étrangères
  - Réévaluation
  - Correction d'erreurs
  - Cas particuliers et situations complexes

- **Bouclage des capitaux propres**
  - Tableau individuel de bouclage de capitaux propres
  - Tableau de variations de capitaux propres
  - Exemples de situations particulières

- **Tableaux des flux de trésorerie**
  - Structure du tableau de flux de trésorerie
  - Méthodologie retenue d'élaboration
  - Analyse des flux particuliers
  - Situations complexes
  - Démarche de validation

POUR ALLER PLUS LOIN
Nous vous conseillons la formation ***"Consolidation et reporting de gestion"*** (page 86)

Formation animée par
Françoise VIELMAS
Expert-comptable
Commissaire aux comptes
Gérante
Vielmas Expertise Comptable

Code : **CI 02**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **10-11 avril**
ou **7-8 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Consolideurs
- Toute personne participant à l'élaboration des comptes consolidés

Les + de cette formation

+ Une présentation alternant principes applicables et illustrations.
+ Une animation interactive où chacun peut apporter sa problématique propre.

CONSOLIDATION ET REPORTING DE GESTION

Mettre en œuvre les bonnes pratiques

Présentation générale

Si la technique de la consolidation est simple dans sa conception, l'application est souvent délicate, du fait de la complexité des groupes et de leur caractère multinational. Or la qualité des comptes consolidés, des informations et des analyses produites dans le reporting dépend de la bonne maîtrise et de la fiabilité des processus de remontée des informations et des mécanismes de consolidation.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les causes d'erreurs générant la non-qualité.
- Fiabiliser les processus de consolidation et de reporting.
- Pérenniser la qualité de l'information.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants sauront appliquer les bonnes pratiques en matière de consolidation et de reporting.

Formation animée par
Françoise VIELMAS
Expert-comptable
Commissaire aux comptes
Gérante
Vielmas Expertise Comptable

Code : **CF 05**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **3-4 juillet**
ou **1er-2 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Responsables comptables, consolideurs

Les + de cette formation

+ Une présentation alternant principes applicables et illustrations.
+ Une animation interactive où chacun peut apporter sa problématique propre.

Programme

- **Comprendre le processus de la consolidation et du reporting de gestion**
  - Les différents intervenants dans l'entreprise et dans le groupe, et leurs relations
  - L'organisation administrative et fonctionnelle, l'histoire du groupe et ses activités
  - Les différents processus aux niveaux local et central, et dans le temps
  - La complexité inhérente à ces processus
- **Identifier les trois objectifs du reporting**
  - Les besoins des actionnaires et des partenaires
  - Les besoins des dirigeants et des décideurs
  - L'indicateur de qualité et de performance
- **Éliminer les causes usuelles d'erreurs**
  - La déficience de l'organisation
  - L'indisponibilité de l'information
  - La communication et la coordination insuffisantes
  - Les systèmes d'information non optimisés
- **Connaître les bonnes pratiques**
  - Choisir un référentiel commun à la comptabilité et à la gestion, des normes identiques pour les reportings en réalisé, en prévisionnel et en budget
  - Mettre en place un manuel financier et réaliser des contrôles clés
  - Organiser les niveaux de validation des résultats à tous les niveaux de l'entreprise
  - Mettre en place des outils intégrant des contrôles, des SI s'interfaçant simplement
  - Effectuer des analyses détaillées systématiques
- **Pérenniser la qualité de l'information**
  - Maintenir la qualité des équipes en local et en central
  - Adapter les outils et logiciels à la taille, à l'évolution et aux besoins du groupe
  - Anticiper les évolutions de périmètre de consolidation, simuler les acquisitions-cessions de sociétés, les changements de méthodes et de normes…
- **Les facteurs clés de succès**
  - Aspects techniques et comportemental
  - Le soutien du management

PASSER DES COMPTES SOCIAUX AU REPORTING GROUPE EN IFRS

Normes de présentation et retraitements

Présentation générale

Le passage des comptes sociaux vers les comptes consolidés nécessite de nombreux retraitements (contrats de location, instruments financiers, impôts différés…) et une présentation conforme aux normes édictées par le référentiel IFRS. Cette formation vous permet de maîtriser ces différents aspects techniques et de contribuer ainsi à une consolidation réussie.

Objectifs pédagogiques

- Traiter les principales opérations dans le référentiel IFRS.
- Réaliser les principales écritures de passage des comptes sociaux vers les comptes consolidés.
- Présenter les états financiers en normes IFRS.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants sauront réaliser les écritures de passage entre comptes sociaux et consolidés pour établir le reporting groupe.

Programme

- **Comprendre le cadre général de préparation des états financiers en IFRS**
  - Principes généraux d'établissement des comptes en normes IFRS
  - Les exigences relatives à la présentation des états financiers
    - Structure et éléments caractéristiques du bilan et de l'état du résultat global
    - Vue d'ensemble sur les autres états : tableau de variation des capitaux propres, tableau des flux de trésorerie, notes annexes

  Cas pratique : analyse détaillée des états financiers d'un groupe en normes IFRS

- **Savoir réaliser les principaux retraitements**
  - Immobilisations incorporelles et corporelles
    - Frais d'établissement
    - Coût historique et réévaluation
    - Fonds de commerce
    - Frais de recherche et développement
    - Frais financiers intercalaires
    - Amortissements
    - Tests de dépréciation
  - Contrats de location
  - Immobilisations financières
  - Provisions : gros entretien, actualisation, …
  - Engagements de retraite
  - Comptabilisation du chiffre d'affaires
  - Impôts différés : constatation des impôts différés, élaboration de la preuve d'impôt

  Cas pratiques

Formation animée par
Nicole RUEFF
Directeur de mission
Savoir-Faire & Cie

Code : **CF 14**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **17-18 mars**
ou **25-26 septembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Comptables
- Consolideurs
- Experts-comptables et commissaires aux comptes

Les + de cette formation

+ Cette formation s'appuie sur des cas pratiques permettant de s'approprier les concepts abordés.

METTRE EN ŒUVRE UNE DÉMARCHE DE FAST-CLOSE

Méthodologie et bonnes pratiques pour réduire les délais de clôture

Présentation générale

Que se soit dans le cadre de la communication institutionnelle ou pour des motifs internes, la pression sur les délais de clôture ne fait que s'accentuer depuis quelques années. Cette formation permet de se préparer à la mise en place d'une démarche de fast-close au sein de son entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Identifier et comprendre les enjeux et les éléments constitutifs d'un projet *fast-close*.
- Dimensionner le projet.
- Acquérir les clés du succès dans la mise en place d'un tel projet.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de définir et de déployer un projet *fast-close* au sein de leur entreprise.

Formation animée par
Hervé BARROIN
Consultant en organisation et gestion
Expert-comptable diplômé

Code : **CF 11**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **6-7 février**
ou **23-24 septembre**

Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs financiers
- Contrôleurs de gestion
- Cadres comptables
- Membres du comité de direction

Les + de cette formation

+ Praticien évoluant dans un environnement international, le formateur dispose d'une expérience significative tant dans les mises en place que dans les réductions des délais de clôture.
+ Cette formation s'appuie sur des cas pratiques permettant de réfléchir aux attentes des participants de s'approprier les principaux concepts.

Programme

- **Identifier les objectifs, le périmètre et les acteurs d'un projet *fast-close***
  - Mettre en place un projet *fast-close* : objectifs et enjeux
  - La définition du périmètre
  - Les acteurs concernés et leur implication tout au long du projet : les équipes en interne, les partenaires économiques et financiers de l'entreprise

  Cas pratique : étudier l'impact d'un projet de *fast-close* sur l'organisation de l'entreprise

- **Mettre en œuvre la méthodologie adaptée**
  - Référentiels, préparation de la clôture
  - Plan d'action et adaptation à l'entreprise concernée
  - Comité de pilotage : composition et rôle
  - Définir le calendrier de mise en place
  - Utiliser les outils de gestion

  Cas pratique : analyse détaillée des freins à la réduction des délais de clôture et du rétroplanning d'un projet *fast-close*

- **Exploiter les données**
  - Préambule : intégrité et/ou compromis
  - Les trois paramètres clés : existence, exactitude, exhaustivité des données
  - La notion de « seuil de signification »
  - La structure des informations

  Cas pratique : arbitrer entre exactitude et délai, exemples chiffrés

- **Adapter les processus et systèmes d'information au projet**
  - Cartographie et optimisation de l'existant
  - Modifications éventuelles à apporter et leurs impacts sur le projet
  - Sécurisation des données, du processus …

  Cas pratique : pilotage des systèmes d'information et gestion des imprévus

- **Assurer le suivi du projet**
  - Définir les indicateurs de mesure pertinents
  - La période d'adaptation : réglage des outils et rôle des intervenants
  - Validation ou révision de la cible : retours d'expériences, remarques, points d'amélioration
  - La pérennisation du processus
  - Revue régulière : maintenir l'adéquation entre les objectifs du projet et les moyens alloués

  Cas pratique : analyse des phases de démarrage, d'amélioration et de suivi du projet

finance&gestion

La revue d'échanges des dirigeants financiers

éditée par la DFCG

association nationale des directeurs financiers et de contrôle de gestion

1 AN, 10 NUMÉROS AU PRIX DE 204,20 €

Retrouvez chaque mois :

ACTUALITÉ ◐ les nominations, le portrait, le fil rouge...

EXPERTISES ◐ les articles et interviews pour suivre l'évolution de la profession

DOSSIER ◐ un thème approfondi pour vous tenir au courant de l'état de l'art

LIRE, EN APPARTÉ RÉUSSITE ◐ une sélection de livres, un point de vue, des réussites d'entreprises.

Directeurs financiers,
directeurs du contrôle de gestion,

abonnez-vous

www.dfcg.com
www.finance-gestion.fr

BULLETIN D'ABONNEMENT 2013

À RETOURNER À DFCG SERVICE ABONNEMENTS - 14, RUE PERGOLÈSE, CS 11655, 75773 PARIS CEDEX 16

☐ **1 AN** (papier + Internet) : **204,20 € TTC**

☐ chèque libellé à l'ordre de DFCG ☐ par virement IBAN FR76 3000 3016 5800 0372 8234 681

☐ Carte de crédit

Date d'expiration : mois année Cryptogramme visuel (au dos de la carte)

Date et signature obligatoire

Nom et adresse du créancier : **DFCG SERVICE ABONNEMENTS - 14, RUE PERGOLÈSE, CS 11655, 75773 PARIS cedex 16**

Nom Prénom

Société ou organisme Fonction

Adresse

Code postal Ville

Tél Fax E-mail @

Conformément à l'article 27 de la loi informatique et libertés du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations vous concernant. Les informations ci-dessus, étant traitées informatiquement, sont indispensables à la gestion de votre demande d'abonnement. Vous pouvez vous opposer à leur cession ultérieure en nous le précisant par écrit.

COMPRENDRE L'ESSENTIEL DES NORMES IFRS

Référentiel, états financiers et principales normes

Présentation générale

La comptabilité se financiarise et les directeurs financiers doivent comprendre la logique d'un référentiel qui devient un langage universel. Cette formation vous permet de découvrir les normes IFRS.

Objectifs pédagogiques

- Avoir une vision panoramique et actualisée des principales normes comptables internationales.
- Disposer des connaissances de base pour travailler en environnement IFRS.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants disposeront d'une vue d'ensemble des normes IFRS.

Formation animée par
Michel MÉHUT
Expert-comptable
Associé Gérant
Cabinet M²C

Code : **CF 01**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **27-28 mars**
ou **24-25 juin**
ou **20-21 novembre**

Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Sociétés, cotées ou non, appliquant ou en voie d'appliquer le référentiel IFRS
- Directeurs financiers
- Directeurs comptables
- Consolideurs

Les + de cette formation

+ L'intervenant possède une double compétence conseil et formation qui lui permet d'apporter un éclairage très pratique à sa présentation.

Programme

- **Connaître l'environnement général des IFRS**
  - Référentiel et cadre conceptuel
- **Présentation des états financiers**
  - Bilan et compte de résultat en format IFRS
  - Variation des capitaux propres
  - Tableau de flux de trésorerie
  - Notes annexes, information sectorielle
- **Analyser les normes par thème**
  - Reconnaissance du revenu
  - Actifs corporels et actifs incorporels
  - Crédit-bail et contrats de location
  - Dépréciation des actifs
  - Stocks
  - Regroupement d'entreprise, *goodwill*
  - Impôts différés
  - Avantages du personnel
  - Provisions
  - Instruments financiers
  - Normes : ce qui doit changer
- **La démarche de passage**

POUR ALLER PLUS LOIN
Nous vous conseillons la formation ***"Actualiser ses connaissances en normes IFRS"*** (page 92)

Droit Individuel à la Formation DIF

LES IFRS POUR LE CONTRÔLEUR DE GESTION

Connaître les normes indispensables à son activité

Présentation générale

Budget, reporting, réalisation de travaux en relation avec les comptes du groupe…, la compréhension des normes IFRS par les contrôleurs de gestion est aujourd'hui essentielle pour leur activité.

Objectifs pédagogiques

- Disposer des connaissances de base pour travailler en environnement IFRS.
- Comprendre les normes IFRS utiles à son activité.
- Pouvoir dialoguer efficacement avec les services comptables du groupe et ses auditeurs.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'appliquer le référentiel IFRS à leur activité.

Programme

- **Le référentiel comptable : ce que les contrôleurs de gestion doivent savoir**
  - Les principes comptables français et internationaux
  - IFRS et US Gaap
  - L'influence de la fiscalité
  - Les techniques financières utilisables

- **Identifier ce qui ne relève pas des IFRS**
  - EBIT, EBITDA, ROI…

- **Présentation des IFRS par type d'utilisateur**
  - Directeur financier, consolideur, comptable filiale et contrôleur de gestion

- **S'approprier les normes du contrôleur de gestion**
  - Immobilisations corporelles et incorporelles : définition, charges et capex, coûts de développement, coût du financement, durée d'amortissement, coûts de démantèlement, actifs de contrepartie
  - Contrats de location et assimilés
  - Tests de dépréciation/*impairment tests* : BP, DCF, taux d'actualisation, UGT
  - Reconnaissance du revenu
  - Contrats long terme
  - Stocks : évaluation, dépréciation
  - Personnel : engagements de retraite et autres coûts
  - Impôts : différés, courants
  - Passifs : provision pour remise en état, coût de démantèlement…
  - Les comptes intermédiaires
  - Le traitement des opérations en devises
  - Présentation des différents niveaux de résultat

- **Les relations avec les auditeurs**

"Une formation synthétique et efficace animée par un formateur dynamique et captivant, maîtrisant parfaitement son sujet."
Christophe MIGNARD, Contrôleur de gestion GIFI

Formation animée par
Michel MÉHUT
Expert-comptable
Associé Gérant
Cabinet M²C

Code : **CF 06**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **26 mars**
ou **23 juin**
ou **12 décembre**

Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Sociétés travaillant en environnement international
- Contrôleurs de gestion
- Contrôleurs financiers
- Responsables reporting

Les + de cette formation

+ L'intervenant possède une double compétence conseil en reporting et formation qui lui permet d'apporter un éclairage très pratique à sa présentation.
+ La formation ne traite que des normes relevant du domaine du contrôleur de gestion.

ACTUALISER SES CONNAISSANCES EN NORMES IFRS

Le point sur les dernières évolutions

Présentation générale

Le référentiel IFRS est un ensemble de normes qui évolue constamment, notamment du fait de la convergence avec les US-Gaap. Tous les groupes ne sont cependant pas concernés de la même façon.

Objectifs pédagogiques

- Rappel des évolutions récentes des normes IFRS et textes associés applicables à l'exercice en cours.
- Faire le point sur les textes applicables aux prochains arrêtés de comptes.
- Connaître les évolutions significatives à venir.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de faire face aux principales difficultés d'application des textes récents.

Formation animée par
Michel MÉHUT
Expert-comptable
Associé Gérant
Cabinet M²C

Code : **CF 03**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **26 juin**
ou **11 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Sociétés, cotées ou non, appliquant le référentiel IFRS
- Directeurs financiers
- Directeurs comptables
- Consolideurs
- Commissaires aux comptes et experts-comptables

Les + de cette formation

+ L'intervenant possède une double compétence conseil et formation qui lui permet d'apporter un éclairage très pratique à sa présentation.

Programme

- **Connaître les sources et causes de l'évolution des normes**
  - Point sur les textes applicables en France et en Europe
  - Nouvelles normes, interprétations, amendements et révisions de normes, le texte annuel des améliorations IFRS
  - La doctrine : réponses et recommandations AMF, règlements et recommandations ANC/CNCC, réponses de l'ESMA

  Cas pratique : problématique de l'applicabilité des normes

- **Les thèmes traités**
  - Contrats de location
  - Point sur les instruments financiers
  - Amélioration annuelles
  - Évolutions à court et moyen terme
  - Pack consolidation (IFRS 10, 11, 12)
  - Reconnaissance du revenu
  - Juste valeur (IFRS 13)
  - Engagements de retraite (IAS 19)
  - Comptes consolidés et contrôle (IAS 10)
  - Coentreprises (IAS 11)

"Clair, concret, efficace."
Laurence FUSILIER,
Directeur contrôle de gestion et comptabilités

JUSTE VALEUR ET DÉPRÉCIATION D'ACTIFS EN IFRS

Mettre en œuvre les calculs financiers

Présentation générale

L'application de la juste valeur est au cœur des débats depuis plusieurs années. Au-delà des discussions en cours, il convient d'en maîtriser la démarche et les calculs pour évaluer au mieux la valeur d'un actif.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la notion de juste valeur et son utilité.
- Maîtriser la méthode d'actualisation des flux de trésorerie.
- Effectuer des tests de dépréciation sur la base de calculs pertinents.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de calculer la juste valeur et de réaliser les tests de dépréciation.

Programme

- **Définir la notion de juste valeur en IFRS**
  - Juste valeur : étendue et limites de son utilisation en IFRS
  - Définition du test de dépréciation d'actifs
- **Mesurer la juste valeur : hiérarchiser les méthodes**
  - Méthodes analogiques et d'actualisation des flux de trésorerie
  - Coût amorti
  - Focus sur la norme IFRS 13, entrée en vigueur le 1er janvier 2013 : notion de juste valeur et méthodologie de détermination de la juste valeur des actifs, passifs et instruments de capitaux propres
- **Définir le taux d'actualisation à retenir pour le calcul de la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs**
  - Le choix du taux d'actualisation
  - Les taux d'intérêts utilisables comme base de calcul : coût moyen pondéré du capital…
  - Prise en compte des risques spécifiques
  - Prise en compte des flux de trésorerie et modalités de calcul
- **Valeur actuelle des flux de trésorerie futurs : capturer la bonne information**
  - Meilleure estimation
  - Valeur attendue
  - Prise en compte des variations des estimations
- **Réaliser le test de dépréciation**
  - Valeur recouvrable, prix de cession net, valeur d'utilité
  - Définition et détermination des unités génératrices de trésorerie (UGT)
  - Valeur d'utilité des flux de trésorerie futurs et paramètres clés : prévisions, taux de croissance, taux d'actualisation, valeur résiduelle…

    Exercice : calcul de la valeur d'utilité des flux de trésorerie futurs et dépréciation d'actifs
- **Calculer le coût amorti d'un actif ou d'un passif financier**
  - Identifier les actifs et passifs concernés
  - Maîtriser la méthode du taux d'intérêt effectif

    Exercice : calcul du coût amorti

Formation animée par
Christian MONTEIL
Consultant en finance
Adeptfinance

Code : **CF 07**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **19-20 mai**
ou **27-28 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Responsables comptables et financiers
- Responsables des services de consolidation
- Contrôleurs de gestion
- Experts-comptables

Les + de cette formation

+ Une formation opérationnelle basée sur l'expérience terrain du formateur lui permettant d'illustrer les concepts abordés.
+ De nombreux exercices et cas pratiques permettant une mise en application immédiate.

L'ESSENTIEL DU DROIT DES CONTRATS COMMERCIAUX

Maîtriser les points clés des contrats commerciaux de l'entreprise

Présentation générale

Négocier ou renégocier les contrats commerciaux constituent un véritable enjeu stratégique en termes de responsabilités. Maîtriser les points clés de ces contrats devient aujourd'hui nécessaire pour tout financier dans le cadre de ses négociations commerciales ou des relations avec les services juridiques.

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les réflexes juridiques essentiels pour la négociation.
- Mesurer les responsabilités encourues par l'entreprise.
- Faciliter le dialogue avec les juristes.

Compétences acquises

À l'issue de cette formation, les participants maîtriseront les bases pratiques du droit des contrats commerciaux.

Formation animée par
Frédéric MASCRÉ
Avocat Associé
MHA

Code : **JU 01**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **18-19 mars**
ou **7-8 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs du contrôle de gestion
- Contrôleurs de gestion
- Directeurs Généraux

Les + de cette formation

+ La maîtrise des règles essentielles du droit des contrats permet d'acquérir les réflexes pratiques permettant d'éviter des erreurs ou déséquilibres significatifs lors des négociations contractuelles.

Programme

- **Maîtriser les conditions de validité d'un contrat**
  - Les mécanismes de la formation du contrat : consentement, capacité à agir des parties…
  - La définition de l'objet du contrat
  - Les précautions à prendre : vices et protection du consentement…

  Étude de cas : analyse de plusieurs exemples de vices du consentement en droit des affaires

- **Mener les négociations pré-contractuelles**
  - Les étapes et les principales clauses de négociation
  - Les documents pré-contractuels : offre commerciale, cahier des charges et étude préalable
  - Les obligations liées à la période de négociation et les impacts d'une rupture des pourparlers

  Étude de cas : à partir de la dernière jurisprudence, identifier les zones de risques et les écueils à éviter

- **Identifier les clauses essentielles du contrat**
  - L'architecture type d'un contrat
  - Définition de l'objet
  - Date d'entrée en vigueur, durée
  - Prix et modalités de révision du prix
  - Nature des obligations (moyen/résultat)
  - Clauses limitatives de responsabilité, force majeure…

  Étude de cas : élaboration de la check-list des clauses essentielles du contrat et des points de vigilance

- **Les contrats complexes : focus sur le contrat d'externalisation**
  - Contrat cadre, convention de niveau de services et plan d'assurance qualité
  - La valeur juridique et contractuelle des comptes-rendus des comités de pilotage et comités techniques

- **Gérer les conséquences juridiques de la fin du contrat**
  - Différencier renouvellement et prorogation
  - Organiser le règlement des litiges éventuels

  Étude de cas : à partir de la dernière jurisprudence, identifier la typologie des litiges possibles à la fin du contrat

Droit Individuel à la Formation DIF

GÉRER LA RUPTURE BRUTALE DES RELATIONS COMMERCIALES ÉTABLIES

Les réflexes à acquérir

Présentation générale

Dans un contexte toujours plus concurrentiel, toute entreprise se doit aujourd'hui d'adapter et de gérer les risques juridiques propres aux relations commerciales établies. Éviter la rupture, respecter les obligations légales, anticiper les conséquences sont autant de sujets que les fonctions finance et juridique de l'entreprise doivent connaître.

Objectifs pédagogiques

- Identifier le cadre juridique de la rupture brutale des relations commerciales établies.
- Évaluer sa situation à l'égard de ses partenaires économiques.
- Réagir en cas de rupture des relations.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de gérer les impacts pratiques d'une rupture des relations commerciales.

Programme

- **Définir la notion de rupture des relations commerciales établies**
  - La notion de relation commerciale établie et les critères retenus par la jurisprudence : durée, stabilité, intensité
  - Les cas de rupture visés par l'article L.442-6 I 5° du Code de commerce
  - Différencier rupture totale et rupture partielle

  Étude de cas : à partir de situations présentées par le formateur, déterminer le type de rupture

- **Connaître les justifications de la rupture**
  - Force majeure, inexécution contractuelle, modification des conditions économiques…

- **Indemniser la victime de la rupture**
  - Les préjudices indemnisés
  - Dans quels cas l'indemnisation peut-elle être réduite
  - La notion de dépendance économique…

- **Identifier l'application à l'international de la rupture brutale des relations commerciales**
  - Analyse des arrêts récents de la Cour de Cassation
  - Application au sein et en dehors de l'UE

- **Mettre en place une stratégie**
  - Côté donneur d'ordre : audit des contrats, mise en place d'une stratégie de rupture…
  - Côté fournisseur : audit des contrats, détermination de l'ancienneté, dépendance économique…

  Étude de cas : mise en place d'une stratégie applicable aux entreprises des participants

Formation animée par
Frédéric MASCRÉ
Avocat Associé
MHA

Code : **JU 02**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **13-14 février**
ou **11-12 septembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs du contrôle de gestion
- Directeurs et responsables juridique
- Managers

Les + de cette formation

+ La maîtrise des obligations entourant la rupture des relations commerciales et de la dernière jurisprudence permet d'intégrer au plan opérationnel ses conséquences financières.

+ Les exercices et cas pratiques sont tirés d'exemples réels et récents. La formation permet de mettre en place une véritable procédure de gestion des risques juridiques (Legal Risk Management).

L'ESSENTIEL DU DROIT DES FINANCEMENTS

Maîtriser les points clés nécessaires à la négociation des contrats de financement

Présentation générale

La gestion de la dette constitue une préoccupation majeure des décideurs en entreprises, notamment en période de raréfaction du crédit bancaire. La variété des formes de financements, combinée à la complexification de leurs mécanismes, rend leur négociation délicate. La connaissance des aspects juridiques essentiels des différentes techniques de financements constitue un atout majeur pour le décideur, mieux armé pour jongler entre ces outils et négocier face aux banques ses droits et obligations, de la phase de négociation initiale au refinancement.

Objectifs pédagogiques

- Connaître les concepts juridiques essentiels en matière de financements et d'instruments financiers usuels.
- Maîtriser les principales différences juridiques entre les divers types de financements des entreprises.
- Identifier les risques juridiques majeurs et savoir négocier les clauses des contrats de financements.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants maîtriseront les bases pratiques du droit des financements.

Formation animée par
Gautier CHAVANET
Avocat Associé
Bignon Lebray Avocats

Code : **JU 06**
Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **25 mars**
ou **13 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Comptables
- Juristes

Les + de cette formation

+ Le formateur, avocat au barreau de Paris, possède une double compétence droit/finance, une expérience riche en matière de financement. Il apporte aide et conseil personnalisés aux participants.
+ La fourniture d'outils d'analyse et de négociation applicables à tous les types de financements.
+ Les dernières évolutions en matière de clauses contractuelles et de techniques de financements des entreprises (émissions de titres notamment), en particulier suite au resserrement du crédit bancaire.

Programme

- **Comprendre les mécanismes juridiques de base des financements**
  - Aperçu des principes des monopoles bancaires financiers
    Étude de cas : l'application de ces monopoles au quotidien de l'entreprise
  - Éléments de droit contractuel : capacité des parties, autorisation, consentement, responsabilité…
  - Présentation des concepts juridiques communs à tous les contrats de financements et produits financiers : mise à disposition des fonds, intérêt, remboursement, engagements et cas de défaut…

- **Apprécier les différences juridiques entre les types de financements**
  - Variété des mécanismes juridiques des différents types de financements
    - Différences entre endettement et fonds propres
    - Financements *senior* vs financements subordonnés
    - Instruments bancaires vs instruments de marché
    - Financements sans recours, adossés à des actifs ou des flux
    - Financements assortis de sûretés ou non
    - Financements par signature
    - Financements par mobilisation de créances
  - Éléments juridiques d'arbitrage entre ces différentes techniques
    - Critère de l'équilibre entre les besoins de financements court, moyen et long termes
    - Critère de la dépendance de l'emprunteur vis-à-vis d'un ou plusieurs prêteurs : la nécessité de varier ses financements
    - Critère du degré d'engagements requis par les prêteurs

    Étude de cas : les clauses de « *negative covenants* » et d'engagements financiers

- **Bien négocier les clauses des contrats de financement**
  - Les clauses clés : déclarations, engagements de faire, de ne pas faire, ajustement de taux, remboursements anticipés, formules d'intérêts, cas de défaut…
    Étude de cas : les principaux éléments contractuels à négocier avec les prêteurs
  - Les obligations des banquiers à l'égard des emprunteurs

L'ESSENTIEL DE LA FISCALITÉ D'ENTREPRISE

Acquérir les principes et méthodes de base

Présentation générale

La variable fiscale impacte l'activité économique de tous les acteurs de l'entreprise. La fiscalité est une matière complexe nécessitant l'appréhension des différents régimes et mécanismes fiscaux régissant les taxes et impôts en France. Acquérir les bases de la fiscalité permet de mieux prendre en compte l'impact fiscal des choix de gestion de son entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Connaître et de comprendre les bases de la détermination des principaux impôts.
- Disposer d'une vision globale de l'ensemble des techniques fiscales.
- Comprendre les enjeux financiers liés aux grands principes fiscaux.
- Cerner les contraintes de gestion imposées à l'entreprise.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'appliquer les mécanismes de base de la fiscalité et d'intégrer la dimension fiscale dans les décisions de gestion.

Programme

- **Comprendre le dispositif fiscal français**
  - Les différents interlocuteurs de l'entreprise au sein de l'administration fiscale
  - Panorama des différents impôts auxquels l'entreprise est soumise
- **S'approprier les mécanismes d'imposition des bénéfices des entreprises**
  - Mécanisme d'imposition en fonction de la structure de l'entreprise
  - Règle de rattachement des produits et des charges
  - Territorialité de l'impôt sur les sociétés
  - Passage du résultat comptable au résultat fiscal

  QCM sur le dispositif fiscal et les mécanismes d'imposition des bénéfices
- **Déterminer le résultat fiscal**
  - Détermination du résultat, principes et règles de déductibilité
  - Retraitement à partir du résultat comptable
  - La gestion des déficits
  - Charges déductibles
    - Analyse des charges/frais généraux/produits
    - Règles comptables et fiscales des amortissements et des immobilisations
    - Traitement comptable et fiscal des provisions
  - Plus ou moins-values de cessions : régime général vs régime particulier
  - Calcul de l'impôt sur les sociétés
    - Retraitement des plus-values long terme ; acomptes, IFA…

  Exercice d'application : détermination du résultat fiscal
- **Appliquer les principes de base de la TVA**
  - Définition de la TVA
    - Champ d'application, principe de l'imposition et de l'exonération de TVA
  - Principe de la TVA déductible et collectée
  - Calcul de la TVA exigible : fait générateur, base imposable et taux de TVA à appliquer
  - Le paiement de la TVA : élément déclencheur et déclarations de TVA

  Exercice d'application : calcul, déclaration et paiement de la TVA
- **S'approprier les mécanismes de la Contribution Economique Territoriale (CET)**
  - Champ d'application
  - Cotisation foncière des entreprises, sur la valeur ajoutée des entreprises
  - Obligations déclaratives
  - Calcul de l'imposition et plafonnement

  Exercice d'application : estimation de la base taxable et élaboration d'une déclaration 1003
- **L'essentiel des autres impositions et taxes diverses**
  - La taxe assimilée sur les salaires, la taxe d'apprentissage, la formation professionnelle continue, les crédits d'impôt…

  Étude de cas : panorama du crédit d'impôt recherche (CIR)

Formation animée par
Antoine MOLE
Consultant senior
fiscalité Altiad

Code : **CF 12**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **27-28 janvier**
ou **15-16 septembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Tout collaborateur rencontrant des problématiques fiscales dans le cadre de son poste désirant s'initier aux techniques de base de la fiscalité d'entreprise.

Les + de cette formation

+ Intervenant régulièrement auprès des acteurs de la place sur leurs problématiques fiscales ainsi que sur la sensibilisation des opérationnels à ce type de contraintes, le formateur dispose d'une expérience significative sur ces sujets.

+ Des exercices et cas pratiques pour une appropriation pratique de la matière.

LES FONDAMENTAUX DE LA FISCALITÉ INTERNATIONALE

Intégrer les aspects fiscaux dans ses décisions à l'international

Présentation générale

L'internationalisation croissante des entreprises et des échanges économiques et financiers dans le contexte politique actuel imposent de répondre à des objectifs stricts de lutte contre l'évasion fiscale. Il convient donc de disposer de repères clairs sur la façon d'appréhender la fiscalité des entreprises à l'international, mais aussi de comprendre les principales problématiques fiscales auxquelles sont confrontées ces entreprises dans leur développement afin de gérer au mieux leurs risques d'exposition fiscale.

Objectifs pédagogiques

- Appréhender la fiscalité des entreprises à l'international.
- Maîtriser les mécanismes inhérents à la fiscalité des opérations internationales en matière d'IS et de TVA.
- Identifier les principales problématiques fiscales liées à l'organisation et au fonctionnement des entreprises à l'international.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants maîtriseront les implications fiscales des opérations internationales relatives aux transactions, aux flux financiers et aux structures internationales.

Formation animée par
Antoine MOLE
Consultant senior
fiscalité Altiad

Code : **CF 13**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **1er-2 avril**
ou **21-22 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Tout collaborateur rencontrant des problématiques de fiscalité internationale et désirant mieux intégrer la dimension fiscale à l'international dans ses décisions

Les + de cette formation

+ Une formation pour disposer des principes clés de raisonnement en fiscalité internationale.
+ L'essentiel de ce qu'il faut connaitre afin d'anticiper les principaux risques fiscaux.

Programme

- **Identifier les sources de la fiscalité internationale**
  - Le droit interne des États ; les conventions fiscales : architecture et méthodologie d'utilisation ; le droit communautaire et son articulation avec le droit interne, le droit conventionnel et la doctrine
  Études de cas : analyse comparée de conventions fiscales
- **S'approprier les modalités d'imposition des bénéfices**
  - Le principe de territorialité de l'impôt sur les sociétés : règles internes, impact des conventions fiscales et exceptions au principe de territorialité
  - La détermination de la base taxable : critères et méthodes
  Étude de cas : analyse des critères jurisprudentiels
- **Créer et gérer une structure à l'étranger**
  - L'arbitrage succursale/filiale
    - La réglementation locale, le coût financier
    - Les conséquences en matière d'appréhension du résultat fiscal
    - La remontée des bénéfices et le traitement fiscal des pertes
  - L'arbitrage sociétés de capitaux/sociétés de personne
    - Les règles en matière de résidence, de lieu et de mode d'imposition
    - Traitement fiscal des associés de sociétés de personne
    - L'incidence des conventions fiscales
  Étude de cas : traitement fiscal des opérations clés
- **Traiter les flux internationaux de dividendes, d'intérêts et de redevances**
  - Le mécanisme retenu à la source/crédit d'impôt
  - Le calcul du crédit d'impôt imputable sur l'IS
  - L'incidence du régime des sociétés mères et filles
  Étude de cas : calculs des retenus à la source sur les sommes versées à des bénéficiaires non-résidents
- **Traiter les flux intragroupes**
  - La problématique des risques de double imposition
  - Les positions et recommandations arrêtées au niveau du droit interne, de l'OCDE, de l'UE…
  - Prix de transfert et services intragroupes : méthodologie et documentation
  Étude de cas : identification des risques en matière de prix de transfert et proposition de méthodes de détermination de prix de transfert
- **Appliquer les mécanismes français et conventionnels de lutte contre l'évasion fiscale**
  - Les mécanismes fiscaux liés aux prix de transfert
  - L'abus de droit, l'acte anormal de gestion
  - La notion de pays à fiscalité privilégié
  Étude de cas : revue de la jurisprudence
- **La TVA dans les opérations internationales**
  - Principes de base : territorialité des livraisons de biens et des prestations de services ; déductions et récupérations des TVA étrangères
  - Dispositions applicables au niveau de l'UE/hors UE
  - Notion d'établissement stable en matière de TVA
  - Opérations intragroupe
  Étude de cas : détermination de la TVA applicable

NOUVEAUTÉ

JURIDIQUE - FISCALITÉ

INTÉGRATION FISCALE

Acquérir les principaux mécanismes

Présentation générale

Afin d'optimiser le calcul de l'impôt sur les sociétés, de nombreux groupes optent pour le régime de l'intégration fiscale. Ce mécanisme répond à de nombreuses règles et contraintes qu'il convient de respecter.

Objectifs pédagogiques

- Connaître les règles et les mécanismes de l'intégration fiscale.
- Effectuer les principaux retraitements.
- Identifier et résoudre les difficultés d'application.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de maîtriser les mécanismes essentiels du régime de l'intégration fiscale.

Programme

- **Connaître les conditions d'accès au régime de l'intégration fiscale et constituer le groupe intégré**
  - Les principes de l'intégration fiscale
  - Constituer un groupe intégré : mode d'emploi
    - Taux et modalités de détention des filiales
    - Conditions liées au statut fiscal et aux exercices sociaux
    - Les formalités requises

  Cas pratique

- **Déterminer le résultat fiscal du groupe et payer l'impôt**
  - Calculer le résultat individuel de chaque entité
    - Les règles spécifiques aux sociétés intégrées : déficits d'exercices intégrés et déficits antérieurs à l'intégration
  - Passer des résultats individuels de chaque société au résultat du groupe
    - Les rectifications courantes : plus ou moins-values de cessions d'immobilisations, dividendes intragroupe, provisions et dépréciations internes…
    - Les rectifications spécifiques

  Cas pratique : calcul du résultat fiscal de différentes sociétés composant un groupe
  - Le calcul de l'imposition du résultat d'ensemble et le paiement de l'impôt
    - La déclaration annuelle du résultat d'ensemble
    - Régime des acomptes, paiement de l'IFA, de l'IS par les filiales et de la contribution additionnelle
    - Le suivi des crédits d'impôts

- **Identifier les opérations impactant un groupe intégré**
  - La sortie d'une filiale du groupe
  - Fusions et scissions
  - La cessation d'activité

  Cas pratiques

Formation animée par
Benjamin GOHET
Avocat
TAJ

Code : **JU 07**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **14 mai**
ou **4 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs comptables
- Contrôleurs de gestion
- Experts-comptables

Les + de cette formation

+ Une pédagogie favorisant l'appropriation et la transposition des connaissances en matière d'intégration fiscale grâce à l'alternance concepts/exemples/cas pratiques.

NOUVEAUTÉ

JURIDIQUE - FISCALITÉ

LA PRATIQUE DU CONTRÔLE FISCAL

Acquérir une gestion stratégique du contrôle

Présentation générale

La tendance actuelle est à l'intensification des contrôles fiscaux. La maîtrise de la procédure fiscale est ainsi devenue indispensable pour pouvoir faire face à cet évènement de la vie de l'entreprise afin d'en éviter les écueils pouvant avoir des conséquences très dommageables. Au-delà de la nécessaire connaissance des procédures, l'appropriation pratique de la dimension informatique du contrôle fiscal est une nécessité absolue pour les entreprises compte tenu de la puissance des procédures et des outils utilisés par l'Administration fiscale.

Objectifs pédagogiques

- Appréhender les règles de la procédure fiscale.
- Savoir anticiper et faire face à chaque étape du contrôle fiscal.
- Maîtriser la nouvelle obligation de dématérialisation de la comptabilité liée au contrôle fiscal.
- Sécuriser la préparation et la gestion du contrôle fiscal informatique.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants auront acquis une vue générale et pratique de la procédure fiscale et seront ainsi capables de gérer de manière stratégique le déroulement d'un contrôle fiscal.

Formation animée par
Corinne VERRECCHIA
Avocate fiscaliste
au Barreau de Paris

Jean-Paul OUAKSEL
Avocat Associé
Cabinet STC Partners

Code : **JU 08**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **3-4 juin**
ou **9-10 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeur financier
- Tout collaborateur rencontrant des problématiques fiscales et désirant s'approprier la pratique du contrôle fiscal

Les + de cette formation

+ Bénéficiez de l'expérience et des conseils pratiques de deux experts du contrôle dans ses aspects concrets.

Programme

- **Maîtriser les modalités du contrôle de l'administration fiscale**
  - Le choix des entreprises et des impôts à contrôler
  - Pouvoirs des vérificateurs : lieu du contrôle et documents contrôlés, délais de reprise
  - Gestion des étapes du contrôle sur place
  - Les garanties du contribuable

- **Acquérir les mécanismes des procédures de redressement**
  - La procédure contradictoire
  - La procédure d'office
  - Gestion des propositions de rectifications
  - Gestion des Avis de Mise en Recouvrement

- **Appréhender les conséquences du contrôle : les sanctions et les recours**
  - Sanctions : pénalités, intérêts de retard, amendes
  - Les recours hiérarchiques
  - Les commissions
  - Le médiateur et les recours informels

- **Connaître les nouvelles obligations des entreprises en matière de contrôle fiscal**
  - L'obligation de présenter la comptabilité sous forme dématérialisée
  - Les modalités d'utilisation de ces fichiers comptables par les vérificateurs
  - La dématérialisation des factures
  - Les conséquences de la dématérialisation en matière de contrôle fiscal

- **Gérer le Contrôle Fiscal des Comptabilités Informatisées (CFCI)**
  - Le CFCI en France
  - Les obligations des entreprises : étendue, sanctions et modalités pratiques
  - Anticipation et gestion d'un CFCI
  - Exemples de requêtes informatiques demandées dans le cadre de CFCI
  - Démonstration du logiciel des Brigades de Vérification des Comptabilités Informatisées

NOUVEAUTÉ

JURIDIQUE - FISCALITÉ

Droit Individuel à la Formation DIF

PRÉVENIR ET GÉRER UN CONTRÔLE URSSAF

Zones de risques, procédures et bonnes pratiques

Présentation générale

Face à une réglementation de plus en plus complexe et à des contrôles accrus, les contrôles URSSAF peuvent avoir des impacts financiers importants. Cette formation vous donne les clés pour mettre sous contrôle les zones de risques et pour gérer au mieux un éventuel contrôle.

Objectifs pédagogiques

- Sécuriser les zones de risques de l'entreprise.
- Avoir les bons réflexes en cas de contrôle.
- Gérer la relation avec l'URSSAF.
- Utiliser les procédures de recours en cas de contestation.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure d'agir efficacement face à un contrôle URSSAF.

Programme

- **Maîtriser les modalités du contrôle de l'administration fiscale**
  - Comprendre le cadre et les modalités d'un contrôle URSSAF
  - Le fonctionnement de l'URSSAF et le mécanisme d'imposition
  - Le périmètre et la période des contrôles
    - Assiette des cotisations, taux des cotisations et modalités d'exonération
    - La nouvelle procédure de contrôle des déclarations
  - Identifier les zones de risques
    - Avantages en nature et frais professionnels, contrats aidés, allégements Fillon et TEPA, limite d'exonération retraite et prévoyance, intéressement et participation, transactions…

  Cas pratique

- **Sécuriser ses opérations pour prévenir le contrôle**
  - L'arbitrage de l'ACOSS en cas d'interprétations contradictoires de l'URSAAF
  - La procédure de rescrit social
  - L'opposabilité de la doctrine administrative

- **Faire face à un contrôle**
  - Distinguer les différents types de contrôles URSSAF
    - Contrôle sur place versus contrôle sur pièces
    - La vérification des déclarations
  - Se préparer au contrôle
    - Identifier les événements et zones de risques
    - Préparer les documents demandés
  - Assurer le bon déroulement du contrôle
    - Pouvoirs et limites des inspecteurs du recouvrement
    - Les droits du cotisant contrôlé : la charte du cotisant
    - L'obligation de mise à disposition des documents demandés et les conséquences d'un refus de présentation
    - Adopter la bonne attitude et repérer ses marges de négociation
    - Les règles de majoration

  Cas pratique

- **Réagir à l'issue du contrôle**
  - La finalisation de la procédure
    - Lettre d'observations et mise en demeure : contenu et réponses à apporter
    - Le recouvrement : délais et obligation de paiement
  - Payer ou contester ?
    - Les conditions du sursis de paiement
    - Opportunité du sursis et du recours
  - Exercer un recours
    - La Commission de Recours Amiable (CRA)
    - La phase contentieuse

Formation animée par
Jean-François BOSQUET
Consultant-expert

Code : **JU 09**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **28 mai**
ou **3 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs des ressources humaines
- Directeurs comptables
- Directeurs juridique et fiscal

Les + de cette formation

+ Ancien DAF-DRH et président de la DFCG, le formateur apporte aide et conseil personnalisé aux participants.

+ Une formation concrète s'appuyant sur des exercices et exemples tirés de l'expérience du formateur.

PRIX DE TRANSFERT - NIVEAU 1

Mettre en place et sécuriser sa politique de prix de transfert

Présentation générale

La préparation d'une politique de prix de transfert met en œuvre, d'une part, la connaissance de l'entreprise et, d'autre part, la maîtrise de techniques propres aux prix de transfert. L'acquisition de ces bases techniques, cumulée à la connaissance de leur entreprise, permettra aux participants de sécuriser la politique de prix de transfert de leur groupe.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les enjeux et les risques liés à la notion de prix de transfert.
- Sécuriser les prix de transfert dans l'entreprise en adoptant une position gérable en interne et défendable en externe.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de sécuriser leur politique de prix de transfert.

Formation animée par
Charles LIENARD
Président Fondateur
Transfer Pricing Economics CLA

Code : **CE 05**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **31 mars**
ou **20 juin**
ou **17 novembre**

Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Directeurs juridiques et fiscaux

Les + de cette formation

+ Le consultant formateur possède une triple compétence industrielle, financière et grande distribution. Il apporte aide et conseil personnalisé aux participants.
+ Une batterie d'outils directement transposables dans vos entreprises.
+ Un résumé des dernières tendances et des développements à venir sur la zone géographique de votre groupe.

Programme

- **Prix de transfert : définition, enjeux et derniers développements**
  - Le rôle des prix de transfert dans un groupe
  - Le cadre juridique et fiscal
  - Le point sur les derniers développements : les travaux du Forum conjoint de l'UE sur les prix de transfert, de l'OCDE, de l'African Tax Administration Forum et de l'ONU

- **Élaborer sa politique de prix de transfert**
  - Analyse fonctionnelle (actifs, risques, fonctions…) et économique
  - Choisir la méthode de fixation du prix de transfert :
    - Méthode du prix comparable sur le marché libre
    - Méthodes du prix de revente et du prix de revient majoré
    - Méthode du partage des bénéfices
    - Méthode transactionnelle de la marge nette
  - Services intragroupes : comment définir et facturer un service intragroupe
  - Le traitement des actifs intangibles : choix et application de la méthode, difficultés fréquemment rencontrées
  - Les accords de répartition de coûts
  - La documentation
  - Focus sur les politiques de prix de transfert dans les zones Europe, Asie-Pacifique et Amérique

- **Études de cas concrets**
  - Opérations de trésorerie, échanges de biens, redevance pour l'utilisation d'actifs intangibles (marque, brevet, savoir-faire)

"Une formation de qualité bénéficiant d'un formateur averti."
Sylvain CHAIX, Contrôleur de gestion Groupe WINOA

PRIX DE TRANSFERT - NIVEAU 2

Faire face à un contrôle fiscal

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Cette formation vous donne les clés pour faire face à un contrôle de prix de transfert : examen des spécificités du contrôle des prix de transfert, des diverses approches et arguments présentés par l'administration, replacées dans le contexte de la procédure du contrôle et des tactiques de défense disponibles.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le processus des prix de transfert avant et pendant un contrôle fiscal.
- Savoir reconnaître et déjouer les pièges d'un contrôle des prix de transfert.
- Maîtriser la communication avec les administrations fiscales.
- Mettre en œuvre les aspects tactiques de la défense des prix de transfert.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants disposeront des outils et méthodes pour faire face à un contrôle de leur politique de prix de transfert.

Programme

- **Cerner le cadre d'un contrôle des prix de transfert**
  - Les moyens de contrôle
  - Procédures et phases successives du contrôle des prix de transfert
  - Les critères de sélection des sociétés vérifiées par la Direction Générale des Impôts

- **Identifier les situations à risques et les redressements qui en découlent**
  - Les principales situations à risques
  - Le risque de double imposition
  - Les procédures amiables dans le cadre des conventions fiscales bilatérales
  - La convention européenne d'arbitrage
  - Les accords préalables

  Étude de cas : analyse détaillée de plusieurs redressements (niveau de rémunération d'un prestataire de services au profit de son groupe, redevance de propriété intellectuelle et notion de bénéficiaire effectif, niveau de marge d'un distributeur…)

- **Justifier et défendre sa politique de prix de transfert**
  - L'objet du contrôle : l'architecture d'une politique des prix de transfert, analyse fonctionnelle, critères de comparabilité
  - Méthodes de fixation des prix et méthodes de vérification de la cohérence de ces prix
  - L'élaboration de la documentation à tenir à disposition de l'administration : les obligations légales françaises, le standard proposé par l'Union européenne

  Étude de cas : saisir l'opportunité d'une négociation pour éviter un contentieux

Formation animée par
Charles LIENARD
Président Fondateur
Transfer Pricing Economics CLA

Jean-Jacques PROVOST
Avocat, Campbell, Philippart, Laigo & Associés

Code : **CI 01**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **2 juin**
ou **5 décembre**

Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Directeurs juridiques et fiscaux

Les + de cette formation

+ Des références de normes mises dans leur contexte.
+ Des études de cas pour éclairer la réflexion de la direction financière et de la direction générale.
+ Cette formation vient utilement compléter « Les Prix de transfert Niveau ***1*** ».

RÉUSSIR SA PRISE DE FONCTION DE MANAGER

L'essentiel du management

Présentation générale

Devenir manager n'est pas chose facile ! Trouver son style de management, définir précisément ses objectifs et ses missions, renforcer son leadership ou encore savoir s'adapter aux différentes situations sont autant de points à travailler pour réussir sa prise de fonction et être rapidement opérationnel.

Objectifs pédagogiques

- Réussir son intégration.
- Répondre aux nouvelles attentes de l'entreprise.
- Accélérer son adaptation à un nouvel environnement professionnel à forts enjeux personnels.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'adopter une posture managériale propice à répondre aux enjeux liés à cette fonction.

Formation animée par
Jean-François MARVAUD
Directeur Associé
Stratex

Code : **MG 06**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours + 1 jour**
Dates : **17-18 mars + 14 mai**
ou **18-19 septembre + 26 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 650€ HT
Non-Membres : 1 950€ HT

Pour qui ?

- Toute personne amenée à prendre des fonctions de manager

Les + de cette formation

+ Ancien DAF, expert en management et en conduite du changement, le formateur dispose de 14 années d'expérience managériale au sein de structures internationales.
+ Il apporte aide et conseil personnalisé aux participants.

Programme

- **Acquérir les bases fondamentales du management**
  - S'approprier les six concepts clés du management : la mission, la stratégie, les ressources humaines, l'organisation, les processus et la gestion du temps
  - Identifier les différents styles de management
  - Connaître les rôles et les fonctions du manager (Mintzberg)
  - Identifier les leviers de la performance managériale à travers l'individu, l'équipe, les processus et l'organisation

  Exercice : identifier son style de management

- **Optimiser son intégration en tant que manager**
  - Définir ses objectifs et sa mission
  - Analyser son environnement professionnel
  - Diagnostiquer les forces et les faiblesses de la fonction (expertise et management)
  - Établir une stratégie gagnante avec ses collaborateurs et sa hiérarchie
  - Comprendre les spécificités et les enjeux de la fonction de manager

  Exercice : définir en cinq étapes un retro planning des 100 jours (méthode structurée de votre intégration)

- **Renforcer son leadership et adapter son mode de management à la situation**
  - Développer son impact personnel pour mobiliser ses collaborateurs
  - Être leader dans l'action pour convaincre
  - Réussir sa communication
  - Créer les conditions d'efficacité de son équipe
  - Définir et évaluer les indicateurs clés de réussite de sa mission

  Exercice : réaliser un tableau de bord permettant de mesurer la performance de l'équipe

- **Gérer les difficultés liées à la prise de poste**
  - Accompagner le changement
  - Traiter les conflits
  - Garantir une responsabilité managériale
  - Discerner les obstacles internes/externes au service

  Exercice : mise en situation d'un entretien annuel d'évaluation d'un collaborateur

- **Plan d'action personnel**

  À l'issue de la formation, les participants sont invités à formaliser les actions qu'ils souhaitent mettre en œuvre avec leurs objectifs et les critères de réussite.

Droit Individuel à la Formation DIF

MANAGER DES ÉQUIPES FINANCIÈRES

Le management au service de la performance de l'entreprise

Présentation générale

Aujourd'hui essentielles dans le fonctionnement de l'entreprise, les équipes financières, de par leurs spécificités, nécessitent un management adapté. Communication, gestion des compétences, travail en mode projet sont autant de sujets à maîtriser.

Objectifs pédagogiques

- Développer la contribution des équipes financières à la réussite de l'entreprise.
- Améliorer la performance managériale des services financiers en approche transverse.
- Renforcer les relations avec les autres départements : de business partner de la direction générale à soutien des services opérationnels.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de mieux accompagner leurs équipes dans l'atteinte de leurs objectifs.

Programme

- **Comprendre les enjeux du management d'une équipe finance**
  - Analyser la mission et les objectifs de l'entreprise : comprendre les enjeux, les défis à relever, la stratégie, les avantages concurrentiels et les facteurs clés de succès
  - Analyser l'organisation : fonctions régaliennes et processus de mise en œuvre d'une organisation performante
  - Développer les compétences de la fonction finance en tant que business partner de la direction générale et soutien des autres départements : quel rôle contributif ? Comment passer d'une logique de chaîne de services à une logique de chaîne de valeurs ?
    Exercice : établir une matrice SWOT du service financier avec pour chaque composante des pistes d'actions créatrices de valeur ajoutée pour les autres services de l'entreprise

- **Utiliser les outils du management au service de la performance de l'entreprise**
  - Améliorer l'efficacité managériale à travers la délégation, le développement de l'autonomie, la prise de décisions, la motivation, la gestion de conflits, le leadership
  - Apporter une posture managériale constructive : gérer les interactions entre les services, définir les relations et les règles de fonctionnement, établir les leviers de motivation et les bénéfices pour les services financiers d'être plus contributif au résultat global de l'entreprise
    Exercice : définir son propre style de management et son rôle en tant que contributeur à la cohésion collective

- **Service financier : un rôle de plus en plus transversal**
  - Le management de projet : les équipes finance « facilitateur » de la mise en œuvre des projets transverses
  - Animer et gérer l'équipe projet
  - Planifier, suivre et contrôler le projet
    Étude de cas : analyse du processus de mise en œuvre et de pilotage d'un projet

- **Savoir communiquer**
  - Les facteurs clés d'une bonne communication
  - Définir les rôles de chacun et renforcer la coresponsabilité comme levier de la réussite collective
  - Partager les informations et acquérir la confiance
    Étude de cas : analyse des relations entre les services financiers et le service marketing et élaboration des points clés pour renforcer la contribution et la communication réciproque

- **Plan d'action personnel**
  À l'issue de la formation, les participants sont invités à formaliser les actions qu'ils souhaitent mettre en œuvre avec leurs objectifs et les critères de réussite.

Formation animée par
Jean-François MARVAUD
Directeur Associé
Stratex

Code : **MG 07**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **1er-2 juillet**
ou **18-19 décembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs Généraux
- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs du contrôle de gestion

Les + de cette formation

+ Ancien DAF, expert en management et en conduite du changement, le formateur dispose de 14 années d'expérience managériale au sein de structures internationales.
+ Il apporte aide et conseil personnalisé aux participants.

NOUVEAUTÉ

MANAGEMENT ET EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Droit Individuel à la Formation DIF

MANAGER LA FONCTION FINANCIÈRE D'UNE PME-ETI EN ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

Management et pilotage de la performance

Présentation générale

Gérer une équipe multiculturelle, concilier des référentiels différents, accompagner les projets de transformation…, représentent autant de sujets complexes et spécifiques qu'un directeur financier d'une PME ou d'une ETI implantée à l'international doit s'approprier.

Objectifs pédagogiques

- Manager et accompagner une équipe multiculturelle.
- Mesurer la performance dans des contextes différents.
- S'impliquer dans thématiques techniques : fiscalité, système d'information, trésorerie…

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de mieux piloter et accompagner leurs équipes dans un contexte international.

Formation animée par
Jérôme FLOCH
Group CFO & CIO
Acteon

Code : **MG 12**

Lieu : **PARIS**
Durée : **1 jour**
Dates : **19 mars**
ou **19 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 660€ HT
Non-Membres : 820€ HT

Pour qui ?

- Dirigeants
- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs du contrôle de gestion

Les + de cette formation

+ Praticien évoluant dans un environnement international, le formateur dispose d'une expérience significative de directeur financier dans des PME et ETI.

Programme

- **Manager une équipe internationale**
  - Le poids de la culture
  - Un référentiel technique/formation différent
  - Le frein de la langue
  - Imposer une fonction transversale
  - Former l'équipe centrale à la différence

- **Maîtriser la complexité de la mesure de performance**
  - Naviguer entre consolidé, social et fiscal
  - Créer un référentiel commun
  - Local GAAP versus French GAAP : quelle application des normes françaises ailleurs ?
  - Stratégie du système d'information

- **S'investir dans les thématiques techniques de vos filiales**
  - Comprendre les fiscalités locales et trouver des leviers
  - Maîtriser les zones de risque et spécificités liées au droit des sociétés
  - Trouver une stratégie d'accompagnement des auditeurs, compatible avec la vision du management local
  - Maitrise de la trésorerie et stratégie bancaire
  - Gestion du risque de change et stratégie devise

- **Accompagner le développement**
  - Acquisitions
  - Cessions
  - Financements (actifs, R&D …)

DFCG FORMATION

la référence

www.dfcg-formation.com

LES PARTICIPANTS DES FORMATIONS DFCG TÉMOIGNENT

"Une formation intéressante qui permet de définir plus concrètement les tâches et le rôle du contrôle de gestion."
Vanina DORLA, Contrôleur de gestion junior, SQLI
A suivi la formation « De la comptabilité au contrôle de gestion » page 19

"Un formateur compétent qui propose des solutions pertinentes et intéressantes."
Marc CAMPAN, Expert-comptable, Commissaire aux comptes, GROUPE FIDORG
A suivi la formation « Piloter l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise » page 26

"Une formation qui permet de mieux cerner le sujet et qui facilite son application en entreprise."
Philippe MORVAN, Directeur administratif et financier
A suivi la formation « Mettre en œuvre le tableau de bord stratégique et le Balanced Scorecard » page 30

"Une formation de haut niveau conduite par une formatrice professionnelle."
Delphine GENIN, Responsable financier, ENOVACOM GROUPE
A suivi la formation « Évaluation d'entreprise – Niveau 1 » page 50

"Une excellente formation en tout point."
Xavier MILIN, Directeur Financier
A suivi la formation « Les fondamentaux du capital investissement » page 59

"Une formation très complète permettant une meilleure compréhension des normes IFRS."
Lucie CONSTANT, Contrôleur de gestion, MAISON DU CAFÉ FRANCE SNC
A suivi la formation « Les IFRS pour le contrôleur de gestion » page 91

"Un formateur expérimenté qui dispose d'un haut niveau de connaissances."
Benoist ALLARD, Directeur administratif et financier Groupe, VERDESIS FRANCE
A suivi la formation « L'essentiel du droit des financements » page 96

"Une formation dense et interactive."
Franck CRENIER, Responsable des projets DAF, SODEXO
A suivi la formation « Devenir maître de la conduite du changement » page 109

"Bon équilibre entre la technique, la communication et les outils."
Jean-Fabrice GERBER, Directeur des services finances, CHAMPAGNE GH MUMM & CIE
A suivi la formation « Powerpoint » page 115

TRAVAILLER EN MODE PROJET

Méthodologie et outils

Présentation générale

Le travail en mode projet consiste à s'approprier un projet en interne tout en faisant intervenir différents acteurs (DSI, MOA, métier,…). Pour cela, il nécessite la mise en place d'une méthodologie de travail claire et partagée par tous et la mise en œuvre d'instruments de mesure (planification prévisionnelle, mesure des dérives, plan d'actions correctives...).

Objectifs pédagogiques

- Proposer une méthodologie commune de gestion de projet.
- Mettre en place des outils partagés de pilotage.
- Apporter une réponse concrète aux difficultés rencontrées.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de mieux gérer les projets dans lesquels ils sont impliqués.

Formation animée par
Frédéric DOCHE
Président
Décision Performance Conseil

Code : **MG 05**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **1er-2 avril**
ou **15-16 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Chefs de projets, maîtrise d'ouvrage
- Membres de la DSI

Les + de cette formation

+ Le formateur possède une forte compétence en gestion de projets, notamment sur de nombreux projets ERP (finance, supply chain, RH…).
+ Des outils et modèles directement transposables dans vos entreprises.

Programme

- **Organiser et structurer le projet**
  - La structuration du projet : ATS, WBS ou OBS
  - Le phasage : cycle en V, exemples
  - Quelle structure de management mettre en place ?
  - Les différents acteurs d'un projet et leurs rôles respectifs

- **Préparer et mettre en œuvre les phases avant-projet et démarrage**
  - Liste des tâches, planning, tableau des ressources : les éléments clés à déterminer
  - Le suivi financier : quel tableau de bord mettre en place ? Avec quels indicateurs ?
  - Le Plan Qualité Projet : ses objectifs, sa construction

  Étude de cas : élaboration d'un tableau de bord type

- **Déployer et gérer le projet au quotidien**
  - Le processus de management de projet : *best practices* issues du PMI
  - Le planning : semaine et journée types
  - Suivre l'avancement du projet : tableau de bord d'avancement, synthèse des décisions à prendre, plan d'actions correctives…

  Étude de cas : à partir d'un projet, préparer le comité de pilotage (les arbitrages à réaliser)

- **Mettre en place la bonne structure, l'organisation adéquate**
  - L'organisation interne
  - La gestion des risques : les points de vigilance
  - La conduite du changement

  Étude de cas : à partir d'un projet, déterminer les principaux risques

- **Achever le projet et capitaliser pour la suite**
  - Bilan/clôture du projet
  - Capitaliser sur le contenu

  Retour d'expérience : tirer les leçons de ses succès ou écueils pour les futurs projets

"Un formateur à l'écoute prenant en compte les objectifs des participants."
Elvyre DAOUDA, Contrôleur de gestion

Droit Individuel à la Formation DIF

DEVENIR MAÎTRE DE LA CONDUITE DU CHANGEMENT

Enjeux, méthodes et outils

Présentation générale

Faire adhérer les acteurs aux différents projets de transformation de l'entreprise est l'objectif principal de la conduite du changement. Cette formation vous donne les clés pour être autonome et opérationnel dans la mise en œuvre de ce processus.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre ce qu'est la conduite de changement.
- Identifier les facteurs clés de succès et les pièges à éviter.
- Définir une méthodologie et des outils.
- Piloter et contrôler les processus de conduite de changement.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de déployer les méthodes et outils nécessaires à la mise en œuvre des projets de transformation de l'entreprise.

Programme

- **Définir les facteurs clés de succès et les raisons d'échec en conduite de changement**
  - Présentation de la notion de changement à partir d'études de cas et de travaux de recherche
  Mise en situation : à travers de nombreux exemples, déterminer les facteurs de réussite et les causes d'échec d'un projet informatique

- **Comprendre les principes méthodologiques de la conduite de changement**
  - La conduite du changement : un processus en trois phases et sept livrables pour une opérationnalisation
  - Acquérir des repères et des outils pratiques en faisant des liens avec la gestion de projet

- **Établir le diagnostic du changement**
  Étude de cas : définir les besoins en conduite du changement d'un projet
  - Évaluer la charge et les livrables et dispositifs à privilégier
  - La note de cadrage de conduite du changement

- **Accompagner le changement**
  Étude de cas : à partir de plusieurs exemples de projets (projet organisationnel, situation de conflit social…), production des principaux leviers de la conduite du changement : les études d'impacts, les plans de transitions, les plans de communication et de formation

- **Piloter le changement**
  - À travers le modèle de pilotage du changement ICAP, définir les indicateurs de suivi du changement, les modes de pilotage et sa contractualisation avec les différentes parties prenantes

Formation animée par
Christophe DERUMEZ
Consultant
Dirigeant d'entreprise

Code : **MG 01**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **22-23 mai**
ou **26-27 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- DAF, contrôleurs de gestion
- Chefs de projets, managers porteurs de transformations auprès de leurs équipes

Les + de cette formation

+ Le formateur possède une double compétence intervenant/chercheur. Il apporte aide et conseil personnalisé aux participants.
+ Une batterie d'outils et de modèles directement transposables dans vos entreprises.

AMÉLIORER L'IMPACT DE SES ACTIONS ET GAGNER EN EFFICACITÉ

S'affirmer dans sa fonction et mieux communiquer

Présentation générale

Parfois mal compris par les opérationnels, le contrôleur de gestion doit développer de nouvelles compétences pour mener à bien sa mission : communiquer et convaincre, travailler en mode collaboratif, animer une dynamique de gestion au sein de l'organisation.

Objectifs pédagogiques

- Prendre du recul sur son métier et ses pratiques.
- Partager l'expérience d'autres contrôleurs de gestion.
- S'entraîner à argumenter.
- Promouvoir un contrôle de gestion orienté vers ses clients internes.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de mieux se positionner dans leur fonction et d'affirmer leur communication.

Formation animée par
Sophie BACKER
Directrice et fondatrice
Sophie Backer Conseil

Code : **MG 02**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **20-21 mars**
ou **6-7 octobre**

Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Contrôleurs de gestion seniors maitrisant les aspects techniques du métier
- Contrôleurs de gestion rattachés à des directions opérationnelles ou des directions générales
- Contrôleurs de gestion groupe

Les + de cette formation

+ Le formateur possède une expérience solide en contrôle de gestion. Très expérimenté en animation, il favorise la dynamique de groupe et apporte des conseils personnalisés aux participants.
+ De nombreux jeux de rôle pour s'entraîner et développer la confiance en soi.

Programme

- **Clarifier le périmètre de sa fonction**
  Mise en situation : présenter son métier
  - Définir sa mission
  - Connaître les différents rattachements hiérarchiques
  - Diagnostiquer les qualités et compétences requises

  Autodiagnostic : chaque participant évalue ses compétences
  - Identifier les difficultés du métier

  Partage d'expérience avec les autres participants sur le contenu de sa mission

- **S'affirmer dans sa fonction**
  - Gérer son stress

  Mise en situation : apprivoiser le stress
  - Optimiser son temps

  Autodiagnostic : chaque participant évalue sa gestion du temps
  - Augmenter sa crédibilité

- **Mieux communiquer**
  - Préparer son intervention
  - Repérer les motivations de son interlocuteur
  - Argumenter et convaincre
  - Animer un groupe de travail

  Mises en situation : s'affirmer sans agressivité, apprendre à dire non

Toutes nos formations sont réalisables en intra-entreprise.

Pour tout projet, contactez :
Stéphanie Poindrelle au 01 40 20 96 04

GÉRER LES CONFLITS

Une compétence essentielle du manager-leader d'aujourd'hui

Présentation générale

Symptomatiques de la diversité et de la complexité dans laquelle les entreprises évoluent, les conflits font partie intégrante de la vie professionnelle. Ils sont le résultat d'incompréhensions, partant de blocages dans la communication et se traduisent par des comportements parfois inadéquats.
Cette formation apporte des clés d'analyse du processus des conflits, des modes préférentiels de résolution des conflits et des axes d'amélioration de vos compétences managériales à cet égard.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les origines du conflit.
- Anticiper si possible les conflits pour éviter leur répétition.
- Gérer et résoudre les conflits.
- Acquérir une culture et un langage commun qui fédèrent les individus et permettent de gérer la controverse.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants sauront mieux anticiper, gérer et résoudre des conflits.

Programme

- **Comprendre et situer**
  - La gestion des conflits, un sujet à la confluence d'autres « problèmes »
  - Définition et distinction

  Tests et exercices

- **Analyser et diagnostiquer en amont**
  - Le conflit et les émotions : digression utile sur l'intelligence émotionnelle et relationnelle
  - Détour complémentaire et explicatif par l'estime de soi et les positions de vie
  - Un rappel des jeux psychologiques
  - Quelques mots sur les protagonistes

  Tests, jeux de rôle et exercices

- **Analyser le processus et s'analyser**
  - Décryptage et dissection des conflits : cercle et pyramide des conflits
  - Votre style et vos attitudes face aux conflits analyses théorique et pratique
  - Accepter et se préparer à la confrontation

  Tests, jeux de rôle et exercices

- **Désamorcer pour résoudre ou éviter les conflits**
  - Les palliatifs aux conflits : comportements et communication
  - Quelques techniques de communication : rappels et compléments
  - La négociation dite collaborative/coopérative ou raisonnée

  Tests, jeux de rôle et exercices

"Après avoir suivi cette formation, il y a une véritable prise de conscience des différents comportements et d'une meilleure approche dans les conflits."
Élisabeth DESNOS, Chef Service Contrôle de gestion

Formation animée par
Nathalie BARREAU
Médiatrice
Coach certifiée

Code : **MG 08**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **30-31 janvier**
ou **23-24 septembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs financiers
- Directeurs du contrôle de gestion
- Tout personnel d'encadrement hiérarchique ou fonctionnel
- Tout type de personne en relation managériale

Les + de cette formation

+ La formatrice consultante est médiatrice, coach certifié, formée à l'analyse transactionnelle, à la process communication et à l'approche systémique et stratégique. Elle a été avocate contentieux pendant plus de 20 ans.
+ Le conflit dans tous ses états est son cœur de métier.

NOUVEAUTÉ

Droit Individuel à la Formation DIF

LEADERSHIP

Gagner en légitimité

Présentation générale

Avoir du leadership est essentiel pour assurer sa légitimité. Garder la confiance de chacun et des équipes constitue un véritable challenge pour le manager. La performance de l'entreprise passe par un management humaniste. Cette posture est un véritable défi pour le manager car elle touche le savoir-être avant tout. La bonne nouvelle, c'est que cela s'apprend et se développe avec plaisir.

Objectifs pédagogiques

- Développer sa légitimité.
- Répondre aux contextes compliqués avec aisance.
- Connaître les incontournables pour être suivi par son équipe.
- Transférer aux participants la culture, les valeurs, les savoir-faire et outils opérationnels.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les managers auront progressé dans leurs attitudes managériales et savoir-faire relationnel. Ils auront acquis des savoir-faire concrets en communication, cohésion et management pour dynamiser les équipes.

Formation animée par
Nelly MICHELIN
Fondatrice et Directrice
l'Institut du Coaching

Code : **MG 11**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours + 1 jour**
Dates : **21-22 janvier + 14 mars**
ou **11-12 septembre + 12 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 650€ HT
Non-Membres : 1 950€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Directeurs du contrôle de gestion
- Managers

Les + de cette formation

+ Après chaque exercice, un débriefing est réalisé en groupe et chacun s'engage à progresser sur ses attitudes et sur l'application de nouveaux savoir-faire.
+ Des fiches opérationnelles sont proposées aux participants pour faciliter l'application dès la formation terminée.

Programme

- **Optimiser le champ d'action du leader**
  - Valeurs, compétences et qualité
  - Mettre en évidence le rôle du leader : comportements et capacité
  - Savoir donner du sens
  - Connaître les clés de la motivation
  - Trouver son style de charisme

  Exercice : réflexions individuelles et partagées sur un excellent leader qui a donné envie de se dépasser

- **Connaître et pratiquer les outils du leader**
  - Découvrir et pratiquer les outils du coaching pour valoriser la réflexion de l'interlocuteur
  - Pratiquer les questions clés pour partager les solutions avec les interlocuteurs
  - Savoir bâtir la confiance et la garder
  - Apprendre les différentes techniques d'écoute
  - Savoir poser les diagnostics lors des conflits
  - Reconnaître et recadrer les principes de la réussite des objectifs

  Exercice : les techniques d'écoute

- **Diffuser une culture de l'évolution**
  - Identifier ses moteurs et ceux des autres pour progresser
  - Se défaire des maladresses liées aux moteurs figés pour gagner en légitimité
  - Manager de façon adaptée en tenant compte de la personnalité de votre interlocuteur
  - Intégrer les cinq critères de la performance
  - Acquérir de la confiance pour gagner en enthousiasme
  - Connaître les clés du savoir-dire pour influencer
  - S'affirmer pour être légitime
  - Communiquer pour motiver
  - Être un manager relationnel pour être légitime
  - Savoir être à l'aise et mettre à l'aise pour optimiser la relation et les résultats

  Exercices

- **Dynamiser son équipe**
  - Constituer une équipe cohérente
  - Créer la cohésion pour réussir ensemble avec plaisir
  - Utiliser les outils de la dynamique d'équipe
  - Animer les réunions de façon efficace et attrayante

  Exercices

NOUVEAUTÉ

MANAGEMENT ET EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Droit Individuel à la Formation DIF

MÉDIA-TRAINING

Déjouer les pièges des journalistes et maîtriser la prise de parole devant les médias

Présentation générale

Parce que les sollicitations se multiplient, de plus en plus de responsables se retrouvent à devoir prendre la parole devant les journalistes. Exercice spécifique, avec ses codes et ses exigences, l'intervention devant les médias nécessite une préparation professionnelle.

Objectifs pédagogiques

- Appréhender la chaîne de fabrication d'un sujet d'actualité.
- Savoir répondre à la sollicitation d'un journaliste.
- Maîtriser le verbal et le non-verbal.
- Gagner en aisance à l'oral en toutes circonstances.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de répondre à une interview de presse écrite ou audiovisuelle avec efficacité.

Programme

- **Comprendre la demande du journaliste**
  - Les impératifs de l'actualité : la newsroom, la hiérarchie de l'information
  - Les contraintes du journaliste de presse écrite/audiovisuelle
  - Le off, le on
  - L'urgence, le timing
  - Quelles relations instaurer avec les journalistes ?

  Mises en situation : sur la base d'expériences vécues par les participants ou imaginées par le formateur, simulation de demandes d'interviews et évaluation de la pertinence de la demande et la réponse ad hoc

- **Construire le message « média »**
  - Articuler les objectifs du journaliste avec ceux de l'interviewé (éléments de langage)
  - Construire le discours en commençant par le plus important
  - Reformuler le plus important tout au long de l'interview et clore là-dessus
  - Le message en situation de crise : « comment ne pas mettre de l'huile sur le feu ? »

  Atelier de construction du discours : sur la base des éléments de langage réels des participants, entraînement à la construction/reconstruction de leurs discours en se servant des outils proposés (mind-map, les 5W, les 5 niveaux de pourquoi, la construction progressive en entonnoir/pyramide/losange)

- **S'entraîner au jeu de questions/réponses**
  - S'approprier les questions des journalistes
  - Déjouer les questions pièges : trucs et astuces
  - Maîtriser les différents types d'interventions : TV extérieur, plateau TV, radio, presse écrite, presse spécialisée
  - Mettre en cohérence le verbal et non-verbal en toutes circonstances

  Mises en situation : sur la base des discours construits plus avant, entraînement (devant la caméra ou non) à la prise de parole puis à l'interview

Toutes nos formations sont réalisables en intra-entreprise.

Pour tout projet, contactez :
Stéphanie Poindrelle au 01 40 20 96 04

Formation animée par
Sophie BACKER
Directrice et fondatrice
Sophie Backer Conseil

Code : **MG 10**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **12-13 mai**
ou **13-14 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Dirigeants
- Directeurs administratifs et financiers
- Managers

Les + de cette formation

+ Une formation délivrée par une ex-journaliste de l'audiovisuel.
+ Un entraînement intensif au questionnement journalistique.
+ Utilisation de la caméra.

FAIRE PARLER LES CHIFFRES

Mieux communiquer pour faire agir

DIF – Droit Individuel à la Formation

Présentation générale

La communication représente aujourd'hui une part essentielle de l'activité des financiers et contrôleurs de gestion qui sont amenés à discuter, réaliser et présenter des tableaux de bord et documents de synthèse... L'efficacité de leur rôle et la valorisation de leur métier passent aujourd'hui par une communication efficace, véritable support de décision.

Objectifs pédagogiques

- Savoir rédiger une communication efficace pour faciliter la prise de décisions.
- Améliorer la lisibilité et le contenu des documents financiers pour mettre en évidence les messages clés et avoir plus d'impact.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de structurer et présenter leurs documents financiers de façon pertinente et efficace.

Formation animée par
François VARIN
Manager
P-VAL Conseil

Code : **MG 04**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **3-4 juillet**
ou **17-18 décembre**

Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Contrôleurs de gestion et financiers étant amenés à rédiger des communications

Les + de cette formation

+ La double posture « formateur + consultant » du formateur lui permet d'apporter ses retours d'expériences, tant sur la mise en pratique de la méthode que sur les exemples vécus.
+ Une méthode applicable à tout type de document de communication : reporting, analyse financière, procédures, note de synthèse, e-mails, lettres, mémos internes…
+ Une application directe sur vos documents : vous avancez sur votre travail pendant la session.

Programme

- **Se mettre d'accord sur ce qu'est une communication efficace**
  - Exprimer ses convictions en matière de communication
  - Formaliser ensemble une définition d'une communication efficace
  - Comprendre les différents niveaux de communication

- **Structurer la communication à partir du destinataire**
  - Adopter consciemment une posture constructive
  - Formuler un objectif clair et partagé
  - Analyser et comprendre les freins et moteurs du destinataire sur le sujet
  - Structurer une argumentation en conséquence
  - Illustrer ses propos et étayer ses arguments avec des preuves
  - Structurer son document pour convaincre

- **Donner l'envie de lire et adapter la forme au message**
  - Utiliser les visuels pour donner du poids à la description de la situation
  - Comprendre dans quels cas utiliser graphique, tableau, image… et lesquels

- **Appliquer concrètement pour s'approprier la méthode**
  - Chaque participant vient en formation avec un document qu'il souhaite améliorer
  - Chacun s'entraîne tout au long de la formation sur son cas pratique personnel, étape par étape, et voit son document progresser au fur et à mesure de la formation
  - Ce document servira ensuite de référence pour utiliser à nouveau la méthode dans la vie professionnelle… jusqu'à ce que cela soit devenu un réflexe !

Toutes nos formations sont réalisables en intra-entreprise.

Pour tout projet, contactez :
Stéphanie Poindrelle au 01 40 20 96 04

POWERPOINT

Donner plus d'impact à ses présentations

Droit Individuel à la Formation DIF

Présentation générale

Powerpoint© est utilisé quotidiennement par les directeurs financiers et contrôleurs de gestion. Cependant, créer des présentations impactantes et les présenter efficacement ne constituent pas un exercice facile. Cela nécessite la maîtrise des principes de techniques de communication visuelle et de conviction professionnelle.

Objectifs pédagogiques

- S'approprier les bonnes pratiques d'utilisation de Powerpoint.
- Réaliser des diaporamas et des slides efficaces.
- Présenter ses diaporamas selon les règles de communication efficaces.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de réaliser et de présenter un diaporama Powerpoint de façon structurée et pertinente.

Programme

- **Powerpoint : le message et le présentateur**
  - Règles de conception d'un message fort, structuré
  - Comment adapter son information pour atteindre ses objectifs de communication
  - Connaître les demandes du public et savoir y répondre
  - Présenter et commenter efficacement ses slides
  - Utiliser les ressources du langage du corps pour persuader

- **Réaliser un diaporama**
  - Bâtir une présentation sur les capacités et rythmes d'attention du public
  - Concevoir une présentation en fonction des besoins du présentateur
  - Réaliser un diaporama séquencé et dynamisé en html pour pouvoir convaincre

- **Concevoir les diapositives**
  - Pour ne pas diluer son message visuel : les treize règles de perception multimédia
  - Règles pour concevoir des diapositives dont la forme soutien le fond
  - Comment faire ressortir les points clés : huit principes graphiques
  - Anticiper sur l'apport de valeur ajoutée demandée au présentateur

- **Étude de cas : audit de son diaporama et pratique des techniques**
  - Audit d'un diaporama professionnel de son choix
  - Présentation devant le groupe de son diaporama pour audit et révision en commun
  - Perfectionnement et personnalisation des techniques étudiées
  - Repérage des axes d'amélioration personnels

"Une formation très satisfaisante grâce à des aspects théoriques et pratiques complémentaires."
Sophie GUIMARD, Finance Manager
THORN EUROPHANE

Formation animée par
Patrick JAY
Consultant expert en techniques de communication des dirigeants

Code : **CT 01**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **30 juin-1er juillet** ou **24-25 novembre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Autres managers finance-gestion

Les + de cette formation

+ Une formation animée par un expert en techniques d'information et de communication. On apprend à mettre toute la puissance visuelle de powerpoint au service de ses messages.

+ Les commandes du logiciel sont synthétisées autour de principes concrets et éprouvés, pour répondre à ses besoins quotidiens réels. On repart avec des outils concrets et des méthodes opérationnelles.

ANGLAIS COMPTABLE ET FINANCIER

Maîtriser l'essentiel de l'anglais professionnel

Présentation générale

Dans un environnement de plus en plus international, la maîtrise de l'anglais est primordiale dans le quotidien des financiers, que ce soit pour dialoguer en interne ou pour échanger avec ses partenaires étrangers.

Objectifs pédagogiques

- Acquérir le vocabulaire de l'anglais comptable et financier.
- S'entraîner à l'utiliser.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants sauront dialoguer efficacement en anglais avec leurs partenaires internes ou externes.

Formation animée par
Rosa ROSSIGNOL
Directrice
Carnet d'Adresses RH

Code : **MG 09**

Lieu : **PARIS**
Durée : **2 jours**
Dates : **4-5 février**
ou **22-23 octobre**
Tarifs :
Membres DFCG : 1 200€ HT
Non-Membres : 1 450€ HT

Pour qui ?

- Directeurs administratifs et financiers
- Contrôleurs de gestion
- Comptables
- Toute personne devant utiliser l'anglais comptable et financier

Les + de cette formation

+ Le formateur est spécialisé dans l'accompagnement haut niveau et personnalisé de professionnels en anglais.
+ De nombreux cas pratiques et mises en situation pour favoriser l'acquisition des connaissances.
+ Une formation dispensée en anglais pour plus d'efficacité.

Programme

- **Rappels : manier les chiffres en anglais**
  - Pourcentages, nombres décimaux, fractions, ratios...
  - Les dates, les numéros de compte ou de téléphone
  - Taux d'intérêt et taux de change

- **Lire les comptes d'une société**
  - Compte de résultat et bilan
  - L'annexe
  - Le tableau des flux
  - Glossaire des termes employés et compréhension des libellés
  - Focus : les particularités des comptes anglo-saxons

  Cas pratique : commenter les chiffres clés d'une entreprise

- **Pratiquer le contrôle de gestion en anglais**
  - Forecast, budget et business plan
  - Le reporting
  - Commenter un graphique et expliquer les tendances
  - Exprimer une possibilité, une probabilité, une certitude

  Cas pratique : défendre son budget en anglais

PACKS DFCG FORMATION
Bénéficiez de 10 à 20% de réduction selon le nombre de formations sélectionnées (page 14)

LES FORMATIONS

de l'Association Française des **Credit Managers** et **Conseils**

Une offre de formation spécifique aux métiers du **Credit Management**

Finance, Juridique, Management, Processus Crédit Management, International, Négociation et Communication ...

Des réponses métiers pour :

- Optimiser ses rentrées de cash
- Réduire ses délais de paiement
- Vendre et encaisser à l'international
- Maîtriser les risques d'impayés
- Favoriser la cohésion d'équipe et le développement individuel
- Obtenir le diplôme :
  « Chargé de recouvrement »
  (Titre Niv III RNCP ≈ Bac+2)
- Faire reconnaître ses compétences grâce à la VAE *(Validation des acquis de l'expérience)*
- Bénéficier d'une formation adaptée à votre entreprise réalisée dans vos locaux

Catalogue téléchargeable sur le site ou disponible sur simple demande

AFDCC
L'ASSOCIATION DES CREDIT MANAGERS

L'AFDCC vous fait bénéficier de plus de 40 ans d'expertise et répond à toutes vos spécificités métier de manière pragmatique et très opérationnelle.

www.afdcc.com

Mail : formations@afdcc.com

14, rue Pergolèse
75116 Paris
Tel : 01 40 20 95 74

L'AFDCC est un centre de formation qualifié OPQF

Conditions générales de vente

OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

DOCUMENTS CONTRACTUELS

La DFCG fait parvenir au Client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue telle que prévue par la loi.
Le Client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à la DFCG un exemplaire signé et portant son cachet commercial.
Une attestation de présence est adressée au Client après chaque formation.

PRIX, FACTURATION ET RÈGLEMENT

Tous les prix sont exprimés en euros hors taxes. Ils sont majorés de la TVA au taux en vigueur.
Le prix est forfaitaire. Il comprend l'animation de la formation, la documentation pédagogique remise aux participants, la restauration et les éventuels ouvrages remis.
Toute formation commencée est due dans son intégralité, de même si le participant ne se présente pas.

Sauf convention contraire, les règlements seront effectués aux conditions suivantes :
Le paiement comptant doit être effectué par le Client au plus tard dans un délai de 30 jours à compter de la date de la facture. Le règlement est accepté par chèque ou par virement postal ou bancaire.
Aucun escompte ne sera appliqué en cas de règlement avant l'échéance.
Tout paiement postérieur aux dates d'échéances figurant sur nos factures donnera lieu à l'application de pénalités de retard égales à 3 fois le taux d'intérêt légal en vigueur et à une indemnité forfaitaire de 40 € conformément à l'article D441-5 du Code de Commerce. Elles sont exigibles sans qu'il soit besoin de mise en demeure.

Il appartient au Client de demander une prise en charge à son OPCA et de l'indiquer sur le bulletin d'inscription, ainsi que de suivre la relation avec l'OPCA. À défaut de la confirmation de la prise en charge de l'OPCA au premier jour de la formation, le client sera facturé en totalité.

La DFCG se réserve le droit de refuser d'honorer toute nouvelle inscription en cas d'existence de factures impayées pour des sessions passées, et ce sans que le client puisse prétendre à une quelconque indemnité pour quelque raison que ce soit.

CONDITIONS D'ANNULATION, DE REPORT ET DE REMPLACEMENT

Toute annulation doit parvenir à la DFCG par écrit. Toute annulation reçue au moins10 jours ouvrés avant la formation donnera lieu au remboursement total des éventuelles sommes versées. Une indemnité forfaitaire à titre de dédit de 120 € HT sera exigible.
Si cette annulation intervient entre 10 et 5 jours avant le début de la formation, une indemnité forfaitaire de 50% du coût de la formation sera retenue.
Si cette annulation parvient à la DFCG moins de 5 jours ouvrés avant le début de la formation, l'intégralité de la somme sera due.
Les différentes indemnités ne pourront s'imputer au titre de la formation professionnelle continue.

En cas de report du participant moins de 10 jours ouvrés avant le début de la formation, des frais de dossiers de 120 € HT seront exigibles. Un seul report par participant pour une même formation sera accepté.

Les remplacements de participant sont acceptés à tout moment s'ils sont notifiés par écrit et s'ils précisent les noms et coordonnées du remplaçant.

Dans le cas où le nombre de participants inscrits à une formation se révèle insuffisant pour le bon déroulement de la session, la DFCG se réserve le droit de reporter cette session au plus tard une semaine avant la date prévue et ce, sans indemnités autres que le remboursement des sommes déjà perçues.

La DFCG se réserve le droit de reporter la formation, de modifier le contenu de son programme ou les animateurs si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

RESPONSABILITÉ ET INDEMNITÉS

L'employeur, ou le cas échéant le participant, s'oblige à souscrire et maintenir en prévision et pendant la durée de la formation une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels, immatériels, directs et indirects susceptibles d'être causés par ses agissements ou ceux de ses préposés au préjudice de la DFCG. Il s'oblige également à souscrire et maintenir une assurance responsabilité civile désignant également comme assuré la DFCG pour tous les agissements préjudiciables aux tiers qui auraient été causés par le participant et contenant une clause de renonciation à recours de telle sorte que la DFCG ne puisse être recherchée ou inquiétée.
La responsabilité de la DFCG envers le client est limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client et est en tout état de cause limitée au montant payé par le Client au titre de la prestation fournie.
En aucun cas, la responsabilité de la DFCG ne pourra être engagée au titre de dommages indirects tels que pertes de données, de fichiers, perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner ou atteinte à l'image et à la réputation.
La responsabilité de la DFCG est exclue en cas de force majeure.

CONFIDENTIALITÉ

Le dossier pédagogique ou toute autre ressource pédagogique remis au participant lors de la formation ne pourra être divulgué sous quelle que forme que ce soit hors de son usage privé.

INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

Conformément à l'article 6 de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, telle que modifiée par la loi n° 2004-801 du 6 août 2004, les informations qui vous sont demandées sont nécessaires au traitement de votre inscription et destinées à nos services. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification à l'adresse mail suivante : siege@dfcg.asso.fr

LOI APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCES

Les conditions générales et tous les rapports entre la DFCG et ses Clients relèvent de la Loi française.
Tout litige non réglé à l'amiable sera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Paris quel que soit le siège ou la résidence du Client.
Cette clause attributive de compétences ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront.

Informations pratiques

ASSOCIATION NATIONALE
DES DIRECTEURS FINANCIERS
ET DE CONTRÔLE DE GESTION

Pour tout renseignement sur nos formations, contactez **Valérie Saint-Yves au 01 70 36 34 93** ou par mail : valeriesaintyves@dfcg.asso.fr

Retrouvez toutes nos formations sur notre site internet : **www.dfcg-formation.com**

INSCRIPTIONS

Photocopiez le bulletin d'inscription et adressez-le :
Par courrier à DFCG Formation :

- 14 rue Pergolèse – CS 11655
  75773 Paris Cedex 16
- Par fax au 01 42 27 04 03

Vous pouvez également vous inscrire directement sur notre site Internet : **www.dfcg-formation.com**

Le nombre de places étant limité à 12 personnes, les inscriptions accompagnées du règlement seront traitées en priorité.

VOTRE FORMATION EN PRATIQUE

Horaires de formation : de 9h00 à 17h00

Convocation : adressée au participant 10 jours ouvrés avant la formation

Lieu de la formation : sauf indication contraire lors de l'envoi de la convocation, les formations se déroulent dans les locaux de la **DFCG – 14, rue Pergolèse – 75016 Paris**

Facturation et documents post-formation : envoi de la facture, accompagnée d'une attestation de formation et de la copie de la feuille d'émargement, après la formation.

Tarifs

Tarifs membres DFCG	Tarifs membres recherche d'emploi	Tarifs non-membres
1 jour : 660 € HT	**1 jour :** 200 € HT	**1 jour :** 820 € HT
2 jours : 1 200 € HT	**2 jours :** 400 € HT	**2 jours :** 1 450 € HT

3 inscrits de la même société *donnent droit à un tarif préférentiel :*
Contactez ***Valérie Saint-Yves*** *au* ***01 70 36 34 93***

BULLETIN D'INSCRIPTION

DFCG FORMATION

PARTICIPANT

❑ M. ❑ Mme ❑ Mlle

Nom

Prénom

Fonction

Société

Tél (Bureau) (mobile)

Fax

e-mail*

RESPONSABLE FORMATION

Nom

Prénom

Tél

e-mail*

RESPONSABLE DU SUIVI DE L'INSCRIPTION
(si différent du responsable formation)

❑ M. ❑ Mme ❑ Mlle

Nom

Prénom

Fonction

Société

Adresse

Code postal

Ville

Tél Fax

e-mail*

N° TVA intracommunautaire

❑ Oui, je m'inscrit à la formation :

Code de la formation

Titre de la formation

Date de la formation

❑ Tarif membres DFCG** soit : € HT

❑ Tarif membres DFCG en recherche soit : € HT

❑ Tarif non-membres soit : € HT

RÈGLEMENT

❑ Par chèque joint à l'ordre de DFCG

❑ Par virement bancaire (copie jointe)
compte N° FR76 30003 01658 000 37282346 81

❑ Sur facture

Adresse de facturation si différente (OPCA notamment) :

A PHOTOCOPIER, A REMPLIR ET A RETOURNER

PAR FAX AU 01 42 27 04 03

PAR MAIL

valeriesaintyves@dfcg.asso.fr

OU PAR COURRIER A :

DFCG Formation
14 rue Pergolèse - CS 11655
75773 Paris Cedex 16

Date, cachet, et signature obligatoires :

Conception, Réalisation : PLANÈTE GRAPHIQUE 02 35 59 29 29

Crédits photos : Fotolia

Indispensable pour vous adresser vos documents.
***Les membres de la DFCG sont des personnes physiques et non des entreprises.*

Conformément à l'article 6 de la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, tel que modifié par la loi n°2004-801 du 6 août 2004, les informations qui vous sont demandées sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont destinées aux services de la DFCG. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification.
La DFCG peut communiquer, occasionnellement, ces informations à des tiers. Si vous ne souhaitez pas être destinataire de leurs documents, merci de nous le signaler.

Annulations/Reports
Formulée par écrit, toute annulation reçue au plus tard 10 jours ouvrés avant la formation donnera lieu à un remboursement total des éventuelles sommes versées. Une indemnité forfaitaire de 120 € HT sera exigible à titre de dédit. Si cette annulation intervient entre 10 et 5 jours avant le début de la formation, une indemnité forfaitaire de 50% du coût de la formation sera retenue. Si l'annulation intervient moins de 5 jours ouvrés avant le début de la formation, l'intégralité de la somme sera due.
En cas de report du participant moins de 10 jours ouvrés avant le début de la formation, des frais de dossiers de 120 € HT seront exigibles. Un seul report par participant pour une même formation sera accepté.
La DFCG se réserve le droit d'annuler ou de reporter, sans frais, une session qui, une semaine avant son ouverture, ne réunirait pas le nombre minimal d'inscrits nécessaires au bon déroulement de la formation.

Conditions générales de vente
Toute inscription vaut acceptation des conditions générales de vente disponibles sur notre site www.dfcg-formation.com ou sur simple demande.